



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA COMERCIALIZADORA Y EXPORTADORA DE CAFÉ
ARÁBIGO, EN LA CIUDAD DE TULCÁN, PROVINCIA DEL CARCHI.”**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

AUTOR: POZO T, Gabriela E.

DIRECTOR: Ing. VACA, Alicia.

IBARRA, ENERO, 2014

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación consiste en el “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA Y EXPORTADORA DE CAFÉ ARÁBIGO, EN LA CIUDAD DE TULCÁN, PROVINCIA DEL CARCHI.” Para la elaboración del proyecto se tomó el procedimiento metodológico recomendado para la elaboración de proyectos productivos, el cual consiste en la investigación y realización de siete capítulos, los cuales se describen a continuación: En la información recolectada en el diagnóstico, analizando los aliados existentes, oponentes que pueden dar en la ejecución del proyecto, oportunidades que se pueden aprovechar del entorno y los riesgos que se generen en el desarrollo del proyecto. Las bases teóricas, las cual se enfocaron en bases científicas que fundamentan al tema, con información que se captó de bibliografía actual y de internet. En el Estudio de mercado se establece la cantidad de café arábigo exportado al mercado colombiano; es decir la demanda y oferta existente para determinar una demanda insatisfecha que será aprovechada por la nueva unidad económica, información obtenida de la aplicación de encuestas a los importadores de café y de datos estadísticos de años anteriores como referencia. El estudio técnico determino la ubicación exacta que la empresa exportadora y la inversión necesaria para el equipamiento de la misma, cubriendo de esta manera todas las necesidades que se requieren para el funcionamiento de la empresa. Seguidamente se realizó la evaluación financiera, estableciendo los ingresos, gastos, flujo de efectivo, indicadores financieros los cuales ayudaron a determinar la viabilidad, rentabilidad y factibilidad del proyecto. Otra parte es el análisis de la estructura organizacional, en la cual se estableció la filosofía de la empresa, las funciones que los empleados deben realizar dentro de la unidad económica. Finalmente se analizó los impactos que generara el proyecto, para lo cual utilizamos matrices de valoración por cada área asignando un nivel de impacto positivo o negativo, lógicamente con el respectivo argumento por el que se designó tal nivel para cada indicador. Para terminar se presenta las respectivas conclusiones y recomendaciones que ameritan el desarrollo de este proyecto.

EXECUTIVE SUMMARY

This research consists of “FEASIBILITY STUDY FOR CREATING A DISTRIBUTOR AND ARABIC COFFEE EXPORT COMPANY IN THE CITY OF TULCÁN, PROVINCE OF CARCHI.” To prepare the draft methodological procedure recommended for project development took production, which is the research and production of seven chapters, which are described below: The information collected in diagnosing, analyzing existing allies, opponents can result in project implementation, opportunities that can be tapped on the environment focused on the scientific basis underlying the subject, with information captured from current literature and internet. In the Market the amount of Arabica coffee exported to the Colombian market is established, ie demand and existing supply to determine an unmet demand that will be used by the new economic unit, information obtained from the application of surveys to coffee importers and statistical data from previous years for reference. The technical study determined the exact location where the exporting company and the investment needed to equip it, thus covering all the needs required for the operation of the company. Then the financial evaluation was performed, establishing the income, expenses, cash flow, financial indicators which helped determine the feasibility, cost-effectiveness and feasibility of the project. Another part is the analysis of the organizational structure, in which the philosophy of the company was established, the functions that employees must perform within the economic unit. Finally, the project will generate impacts analyzed , for which we use rubrics for each area level by assigning a positive or negative impact , of course with the respective argument for such a level for each indicator was appointed. Finally the respective conclusions and recommendations that warrant the development of this project is presented.

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, GABRIELA ELIZABETH POZO TARUPI con C.I. Nro. 040135981-5, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA Y EXPORTADORA DE CAFÉ ARÁBIGO, EN LA CIUDAD DE TULCÁN, PROVINCIA DEL CARCHI."** es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y se han respetado las referencias bibliográficas consultadas que se incluye en este documento.



FIRMA

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la Srta. egresada, Gabriela Elizabeth Pozo Tarupí, para optar por el Título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CPA, cuyo tema es: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA Y EXPORTADORA DE CAFÉ ARÁBIGO, EN LA CIUDAD DE TULCÁN, PROVINCIA DEL CARCHI."** considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 22 días del mes de Enero del 2014.



Ing. Alicia Vaca.

DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, GABRIELA ELIZABETH POZO TARUPI con cédula de ciudadanía Nro. 040135981-5, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor (es) del trabajo de grado denominado: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA Y EXPORTADORA DE CAFÉ ARÁBIGO, EN LA CIUDAD DE TULCÁN, PROVINCIA DEL CARCHI."** que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Gabriela Elizabeth Pozo Tarupi
Cédula: 040135981-5

Ibarra, a los 22 días del mes de enero del 2014.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA Y EXPORTADORA DE CAFÉ ARÁBIGO, EN LA CIUDAD DE TULCÁN, PROVINCIA DEL CARCHI.” determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:		040135981-5	
APELLIDOS Y NOMBRES:		Pozo Tarupí Gabriela Elizabeth	
DIRECCIÓN:		Av. Veintimilla y Juan XXIII	
EMAIL:		gaby_an5819@hotmail.com	
TELÉFONO FIJO:		2982423	TELÉFONO MOVIL: 0980906079
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA Y EXPORTADORA DE CAFÉ ARÁBIGO, EN LA CIUDAD DE TULCÁN, PROVINCIA DEL CARCHI.”		
AUTOR (ES):	Pozo Tarupí Gabriela Elizabeth		
FECHA:	22 de enero 2014		
PROGRAMA	<input type="checkbox"/> PREGRADO	<input type="checkbox"/> POSGRADO	
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniera en Contabilidad y Auditoría.		
ASESOR/ DIRECTOR:	Ing. Alicia Vaca		

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD


Yo, Pozo Tarupí Gabriela Elizabeth, con cédula de identidad Nro.040135981-5, en calidad de autor(es) y titular(es) de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo.144

3. CONSTANCIAS

El autor (es) manifiesta(n) que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá (n) en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 22 días del mes de enero del 2014.

AUTOR


Gabriela Pozo
040135981-5

ACEPTACIÓN


Ing. Betty Chávez
JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de grado, primordialmente a Dios por haberme dado la vida y guiándome siempre mí camino y así poder llegar a cumplir este logro profesional. De igual forma a mis queridos padres quienes son el pilar fundamental de mi vida personal, gracias a sus consejos, su confianza y su apoyo incondicional e culminado un logro más, y sé que siempre contare con ellos.

GABYTA POZO

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a Dios y a la Virgencita de Guadalupe que me ayudaron a culminar con éxitos esta etapa importante en mi vida profesional.

Agradezco a mis padres quien con cada uno de sus consejos han sabido guiarme y convertirme en una persona de bien para la sociedad.

De igual manera agradezco a toda mi familia, quienes me han dado un apoyo incondicional día tras día, con cada uno de sus consejos he podido culminar con este proyecto.

A la ingeniera Alicia Vaca por sus conocimientos brindados, y su predisposición para ayudarme a culminar con este proyecto.

Finalmente me agradezco a todos y cada una de las personas que colaboraron en la ejecución de este trabajo.

GABYTA POZO

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CONTENIDOS	PÁG
RESUMEN EJECUTIVO	i
EXECUTIVE SUMMARY	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA	iv
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR	v
CESIÓN DE DERECHOS	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN.....	vii
<i>DEDICATORIA</i>	viii
<i>AGRADECIMIENTO</i>	x
ÍNDICE DE CONTENIDOS	xi
PRESENTACIÓN.....	xxii
CAPÍTULO I	27
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	27
Antecedentes	27
Objetivos del diagnóstico	29
Variables diagnósticas	30
Indicadores	30
Matriz de relación diagnóstica.....	32
Mecánica operativa	34
Determinación de la población.....	34
Información primaria	34
Información secundaria.....	34
Análisis de variables diagnosticas	34
Situación geográfica	34
Actividades económicas	36
Crecimiento económico	37
Proceso de comercialización y exportación	39
Diagnóstico Externo	43

Identificación de la oportunidad de la investigación	45
CAPÍTULO II	47
MARCO TEÓRICO.....	47
CAFÉ.....	47
Conceptualización del café.....	47
Origen del café	48
Clases de café.....	48
Café arábigo.....	48
Café robusta.....	49
PRODUCCIÓN Y ZONAS DE CULTIVO.....	49
Áreas cafetaleras del ecuador.....	49
Distribución geográfica de las zonas de cultivos	50
Estacionalidad de la producción de café	53
Período de almacenamiento.....	53
Condiciones de Cultivo.....	54
COMERCIALIZACIÓN	55
Definición de comercialización	55
Proceso de comercialización.....	55
Comercialización del café arábigo.....	55
EXPORTACIÓN DE CAFÉ.....	56
Concepto de exportación	56
Exportación del café ecuatoriano	56
Principales destinos de exportación del café.....	57
Principales ventajas competitivas y comparativas.....	60
Tramitación de una exportación	60
Documentos que exige la aduana del Ecuador para exportar.....	61
Documentos que exige la aduana de Colombia	61
Requisitos para calificar como exportador	62
Documentos habilitantes para exportar	63
Requisitos de Exportación.....	63
Incoterms.....	64
FOB (FRANCO A BORDO)	64

CPT (TRANSPORTE PAGADO HASTA).....	65
CIP (TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA)	66
FCA (FRANCO TRANSPORTISTA)	66
LA EMPRESA	67
Definición de empresa	67
Características de la empresa	67
ESTUDIO DE MERCADO	68
Definición	68
Conceptualización de variables	68
Producto	68
OFERTA	69
DEMANDA	69
Precio.....	69
Comercialización.....	70
ESTUDIO TÉCNICO	70
Localización del proyecto.....	70
Determinación del tamaño óptimo	71
ESTUDIO ECONÓMICO	71
DEFINICION	71
Evaluación económica	72
INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA	72
VALOR ACTUAL NETO (VAN)	72
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	73
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	74
Estructura legal	75
Esquema de la organización.....	75
Constitución y legalización de la organización.....	75
Estructura administrativa	76
El organigrama.....	76
CAPÍTULO III	77
ESTUDIO DE MERCADO.....	77
INTRODUCCIÓN AL ESTUDIO DE MERCADO.....	77

Objetivo general	77
Objetivos específicos	78
IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.	81
IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN Y MUESTRA	82
Población.....	82
Cálculo de la muestra.....	83
TABULACIÓN Y ANALISIS DE LA INFORMACIÓN	83
ANÁLISIS DE LA DEMANDA	97
DEMANDA REAL O ACTUAL	97
DEMANDA POTENCIAL	97
DEMANDA PROYECTADA.....	98
ANÁLISIS DE LA OFERTA	99
OFERTA REAL O ACTUAL.....	99
OFERTA PROYECTADA	100
DEMANDA INSATISFECHA	101
ANÁLISIS Y DETERMINACIÓN DE PRECIOS.....	102
PRECIO REAL	102
ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN	102
Comercialización	102
Distribución del café en el Ecuador	103
CONCLUSIONES.....	106
CAPÍTULO IV	108
ESTUDIO TÉCNICO	108
TAMAÑO DEL PROYECTO	108
Mercado	108
Disponibilidad de recursos financieros	108
Disponibilidad de mano de obra	108
Disponibilidad del producto	109
Capacidad de la empresa.....	109
LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	109
Macrolocalización.....	110
Mapa de macro localización	110

Microlocalización.....	110
Vías de comunicación	111
Transporte	111
Costos y disponibilidad de mano de obra	111
Cercanía de las fuentes de abastecimiento del producto	112
Cercanía al mercado.....	112
Método cualitativo por puntos	113
Planos de la microlocalización	114
INGENIERIA DEL PROYECTO	114
Infraestructura de la empresa	115
Edificaciones.....	115
Diseño de procesos	115
PRESUPUESTO DE INVERSIÓN	120
Equipo de cómputo	120
Maquinaria	121
Muebles y enseres.....	121
Equipos de oficina.....	122
Determinación de las inversiones	122
Activos fijos	122
Gastos de constitución.....	123
Financiamiento.....	123
Talento humano	123
Personal administrativo.....	124
Personal operativo	124
Capital de arranque	124
CAPÍTULO V.....	126
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL	126
MARCO LEGAL	126
Nombre o razón social	126
Misión	126
Visión	126
Valores y principios.....	127

Objetivos	128
Objetivo general (de la empresa)	128
Objetivos específicos (de la empresa)	128
Políticas institucionales	129
Base legal.....	129
Procedimiento para constituir una sociedad anónima	129
Estructura organizacional	130
Organigrama estructural.....	131
Orgánico funcional	131
REGLAMENTO INTERNO	139
CAPÍTULO VI.....	154
ESTUDIO ECONÓMICO	154
INVERSIÓN.....	154
Inversión total.....	154
Inversión fija.	154
PROYECCIONES DE VENTAS.	155
Proyecciones de ventas.	155
Costo de ventas	156
Gastos de administración.....	156
Sueldo personal administrativo.	156
Servicios básicos.....	158
Materiales de oficina	158
Resumen de gastos administrativos.....	159
Gastos de venta	160
Sueldo personal operativo.....	160
Gastos de empaque	161
Gastos de exportación	161
Resumen gastos de venta.....	162
Otros gastos.....	163
Gastos financieros.....	163
Depreciación	166
ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	166

Estado de resultado proforma.....	166
Flujo de caja.....	167
Estado de Situación Financiera proforma	167
EVALUACIÓN FINANCIERA	168
Valor actual neto (VAN).	169
Tasa interna de retorno (TIR).....	169
Periodo de recuperación	170
Beneficio - Costo.....	171
PUNTO DE EQUILIBRIO	171
CAPÍTULO VII.....	173
IMPACTOS	173
Análisis de impactos	173
IMPACTO SOCIAL.	174
IMPACTO ECONÓMICO	175
IMPACTO EMPRESARIAL	177
IMPACTO AMBIENTAL	178
IMPACTO ÉTICO.....	180
IMPACTO GENERAL	181
CONCLUSIONES	183
RECOMENDACIONES.....	185
BIBLIOGRAFIA.....	187
ANEXO	189

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA N° 1	110
FIGURA N° 2	114
FIGURA N° 3	116
FIGURA N° 4	127

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO Nº 1	29
GRÁFICO Nº 2	37
GRÁFICO Nº 3	38
GRÁFICO Nº 4	47
GRÁFICO Nº 5	50
GRÁFICO Nº 6	51
GRÁFICO Nº 7	53
GRÁFICO Nº 8	54
GRÁFICO Nº 9	64
GRÁFICO Nº 10	65
GRÁFICO Nº 11	65
GRÁFICO Nº 12	66
GRÁFICO Nº 13	67
GRÁFICO Nº 14	81
GRÁFICO Nº 15	82
GRÁFICO Nº 16	84
GRÁFICO Nº 17	85
GRÁFICO Nº 18	86
GRÁFICO Nº 19	87
GRÁFICO Nº 20	88
GRÁFICO Nº 21	89
GRÁFICO Nº 22	90
GRÁFICO Nº 23	91
GRÁFICO Nº 24	92
GRÁFICO Nº 25	93
GRÁFICO Nº 26	94
GRÁFICO Nº 27	95
GRÁFICO Nº 28	96
GRÁFICO Nº 29	99
GRÁFICO Nº 30	101
GRÁFICO Nº 31	103

GRÁFICO N° 32.....	131
--------------------	-----

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N° 01	32
CUADRO N° 02	42
CUADRO N° 03	43
CUADRO N° 04	44
CUADRO N° 05	¡Error! Marcador no definido.
CUADRO N° 06	57
CUADRO N° 07	59
CUADRO N° 08	80
CUADRO N° 09	84
CUADRO N° 10	85
CUADRO N° 11	86
CUADRO N° 12	87
CUADRO N° 13	88
CUADRO N° 14	89
CUADRO N° 15	90
CUADRO N° 16	91
CUADRO N° 17	92
CUADRO N° 18	93
CUADRO N° 19	94
CUADRO N° 20	95
CUADRO N° 21	96
CUADRO N° 22	97
CUADRO N° 23	98
CUADRO N° 24	99
CUADRO N° 25	100
CUADRO N° 26	100
CUADRO N° 27	101
CUADRO N° 28	102

CUADRO N° 29.....	113
CUADRO N° 30.....	120
CUADRO N° 31.....	121
CUADRO N° 32.....	121
CUADRO N° 33.....	122
CUADRO N° 34.....	122
CUADRO N° 35.....	123
CUADRO N° 36.....	123
CUADRO N° 37.....	124
CUADRO N° 38.....	124
CUADRO N° 39.....	125
CUADRO N° 40.....	132
CUADRO N° 41.....	133
CUADRO N° 42.....	134
CUADRO N° 43.....	135
CUADRO N° 44.....	136
CUADRO N° 45.....	137
CUADRO N° 46.....	138
CUADRO N° 47.....	154
CUADRO N° 48.....	154
CUADRO N° 49.....	155
CUADRO N° 50.....	156
CUADRO N° 51.....	156
CUADRO N° 52.....	157
CUADRO N° 53.....	157
CUADRO N° 54.....	158
CUADRO N° 55.....	159
CUADRO N° 56.....	159
CUADRO N° 57.....	160
CUADRO N° 58.....	160
CUADRO N° 59.....	161
CUADRO N° 60.....	162

CUADRO N° 61	162
CUADRO N° 62	163
CUADRO N° 63	163
CUADRO N° 64	165
CUADRO N° 65	166
CUADRO N° 66	167
CUADRO N° 67	167
CUADRO N° 68	170
CUADRO N° 69	172
CUADRO N° 70	172
CUADRO N° 71	173
CUADRO N° 72	174
CUADRO N° 73	175
CUADRO N° 74	177
CUADRO N° 75	178
CUADRO N° 76	180
CUADRO N° 77	181

PRESENTACIÓN

Introducción

El presente plan de trabajo de grado consiste en un estudio de factibilidad para la creación de una empresa comercializadora y exportadora de café arábigo en la ciudad de Tulcán. El desarrollo de la investigación involucra siete capítulos que se resumen a continuación:

El primer capítulo corresponde al diagnóstico situacional de la ciudad de Tulcán, para conocer la realidad de la comercialización y exportación del café arábigo, para lo cual se analizaron diferentes variables que ayudan a la identificación de aliados, oponentes, riesgos y oportunidades, que el presente proyecto tendrá en su ejecución.

El segundo capítulo concierne al Marco Teórico, que es la investigación bibliográfica y documental, utilizando fuentes secundarias de información tales como: libros, revistas, reportajes, e internet; que sirve como pauta para conocer los conceptos y métodos que se van a utilizar en la recolección de la información, y de esta manera sustentar la realización del proyecto.

El tercer capítulo es el Estudio de Mercado, el cual fue llevado a cabo mediante una investigación tanto de campo como bibliográfica, obteniendo un déficit entre la oferta y la demanda, por lo que existe un mercado insatisfecho, al cual la empresa se va a enfocar; de igual forma se analizó el precio del producto en el mercado internacional.

El cuarto capítulo comprende al Estudio Técnico, en el cual se establece la ubicación de la empresa, su tamaño, los procesos de adquisición del producto, la inversión necesaria para su equipamiento y de igual forma el talento humano que será parte de la misma.

En el Estudio Financiero se determinó la inversión necesaria para la ejecución del proyecto, a través de las proyecciones de ingresos y gastos los mismos que se reflejan en los estados financieros proforma y los flujos

de efectivo para determinar la factibilidad económica y financiera del proyecto mediante el análisis financiero del VAN, TIR, CB, PRI.

El sexto capítulo es la Estructura Organizacional de la empresa, en esta parte se determina la planificación estratégica, la estructura organizacional y funcional de la unidad económica y se establece los requisitos legales necesarios para la creación de la empresa comercializadora y exportadora de café arábigo.

Finalmente, se encuentra el Estudio de Impactos, que son proyecciones al futuro y que pueden ser positivas o negativas. El presente proyecto tendrá como impactos en los ámbitos: social, económico, empresarial, ambiental y ético con su matriz de valoración y análisis de cada uno de ellos.

Para terminar se presenta las respectivas conclusiones y recomendaciones que ameritan el desarrollo de este proyecto.

Objetivos

Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa comercializadora y exportadora de café arábigo, en la ciudad de Tulcán, provincia del Carchi, para contribuir con el desarrollo socio-económico de la población.

Objetivos Específicos:

- Realizar un diagnóstico situacional del comercio en la ciudad de Tulcán, para determinar aliado, oponente, riesgos y oportunidades que tendrá el proyecto.
- Establecer el fundamento teórico y científico que sustente la realización del proyecto.
- Elaborar un estudio de mercado que permita establecer la oferta, demanda, precio y canales de distribución del producto a ser exportado
- Realizar un estudio técnico que permita determinar el tamaño, la localización y la infraestructura física requerida.

- Efectuar un estudio financiero para determinar la factibilidad económica y que permita analizar la decisión de inversión.
- Determinar la estructura organizacional de la Empresa para establecer los cargos y funciones pertinentes para cada área.
- Analizar los impactos: social, económico, empresarial y ético, que generara el presente proyecto.

Justificación

El proyecto de creación de una empresa comercializadora y exportadora de café arábigo en la ciudad de Tulcán, es muy importante, debido a que el Ecuador, al ser un país que produce uno de los mejores cafés arábigos y robustos, crea buenas oportunidades de comercialización en mercados internacionales. La oportunidad de exportar el producto al mercado Colombiano, se genera porque el país vecino no produce sus cafetales en 100%, debido a los fenómenos naturales que han sufrido, por lo tanto tiene un desabastecimiento de materia prima bruta en 7.8 millones, para el consumo local e internacional.

Considerando también que la exportación de café tiene una gran importancia económica y social, por cuanto genera significativas plazas de empleo y utilidades para empresarios; también constituye una fuente de aportación para el estado por la generación de divisas. Otra de las razones importantes es la oportunidad de cubrir la demanda insatisfecha que tiene el país vecino en la producción de la materia prima.

El presente proyecto tiene como beneficiarios directos, a los accionistas de la empresa, ya que son los principales gestores del mismo; también las empresas Colombianas que procesan café, donde se les proveerá productos de calidad, para lo cual deben cumplir con los requisitos que ellos necesitan, para esto la empresa exportadora debe tener una buena gestión de los recursos tanto: en la provisión de recursos, talento humano, infraestructura, ambiente de trabajo. Como beneficiarios indirectos tenemos a los proveedores de café de las provincias donde se cultiva, produce y pila el tipo de café a ser exportado; las compañías de transporte pesado de la ciudad de Tulcán, que en la actualidad existen alrededor de 19 empresas de transporte, también beneficiará a las empresas aseguradoras ya es necesario la contratación de una póliza de seguros para la exportación; de igual forma a los empleados que se van a contratar para que la empresa funcione correctamente; y finalmente al Estado.

El proyecto de creación de la empresa comercializadora y exportadora de café arábigo, en la ciudad de Tulcán; en el aspecto político es factible de realizarse, por lo que existe una política implantada por el Gobierno Municipal de la Ciudad de Tulcán, establecida en el Plan Estratégico la cual dice: “Orientar el Comercio, con Leyes justas”. En lo referente al marco legal, el proyecto es factible de realizarse porque se sustenta en la Ley de Comercio Exterior e Inversión en la cual nos indica en el art. 1 lo siguiente: “La presente Ley tiene por objeto normar y promover el comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del País y propender a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población., y en el art. 3 nos dice: “Se considera de prioridad nacional al comercio exterior y en especial al fomento de las exportaciones e inversiones”. En el factor económico, el proyecto es factible, debido a que existe la facilidad de acceder a un crédito bancario, considerando que se necesita de una inversión fija y una inversión variable, la cual será financiada por una institución financiera.

En el aspecto material, es factible de realizarse, donde los insumos y equipamiento a necesitar para la creación de la empresa son de fácil acceso. En referencia al talento humano, el proyecto es factible, porque se cuenta en el sector con personas conocedoras del tema de investigación y que serán de gran ayuda para su realización.

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 Antecedentes

La ciudad de Tulcán es la capital del cantón Tulcán que lleva su mismo nombre, ubicada en el límite fronterizo entre Ecuador y Colombia, y al extremo norte del territorio nacional y provincial. Se encuentra situada a 7 km de la frontera colombiana; es decir, del puente internacional de Rumichaca que es compartido por los dos países; limita al norte con Colombia, Departamento de Nariño, municipio de Ipiales, al sur con los cantones Huaca, Montúfar, Espejo y Mira, al este con Colombia y la provincia de Sucumbíos y al oeste con Colombia y la provincia de Esmeraldas. Su altura promedio es de 3.001 metros sobre el nivel del mar, su clima es frío con una temperatura promedio de 11.5°C.

Aunque su área urbana es pequeña, esta densamente poblada, pues en ella habitan el 47% de la población cantonal, esto corresponde según el último censo del INEC (2010) a 40.654 habitantes; es una de las ciudades en donde un 85% de los ciudadanos realizan un comercio formal e informal con el país vecino del norte, debido a su condición de frontera; y de esta manera está sujeto a los vaivenes de las políticas monetarias de ambos países; que en su gran mayoría han beneficiado al país en los últimos años, por estos motivos ha permitido que los productos tanto provinciales como nacionales sean adquiridos en gran cantidad por clientes colombianos, aquellos que visitan la ciudad o mediante trámites de exportación. La ciudad de Tulcán al tener un comercio permanente, tanto nacional como internacional; en el día una gran variedad y cantidad de productos son enviados mediante exportación hacia Colombia.

Uno de los productos agrícolas que en los últimos años ha tomado un repunte importante en las exportaciones totales del país, es el Café de variedad arábigo natural en grano al igual que la variedad robusto; considerando que Ecuador por su situación geográfica y sus condiciones climatológicas, es uno de los pocos países del mundo que produce casi todas las variedades de café verde: Arábigo lavado, Arábigo natural y Robusta.

Los cafetos están bien adaptados a los diferentes ecosistemas de las cuatro regiones del país, costa, sierra, oriente y galápagos. Los cultivos de café en el país ocupan una superficie aproximada de 230 mil hectáreas.

El café es exportado en forma de grano seco en sacos de yute de 60 kilos, es decir, en estado natural, como materia prima. Según COFENAC las exportaciones de café arábigo en el año 2011, con destino al mercado Colombiano, fueron de 91.510 sacos de 60 kilos.

La totalidad de exportación de café pasa por el puente internacional de Rumichaca que une a los dos países. Por lo que la ciudad de Tulcán se convierte en el punto estratégico de las negociaciones internacionales entre los dos países. Esta situación fronteriza es positiva para la ciudad, por lo que se genera la oportunidad de crear una empresa comercializadora y exportadora de café arábigo, tomando en cuenta que en dicha ciudad únicamente existen personas naturales que ayudan a la realización de trámites de exportación, es decir, los conocidos tramitadores y agentes de aduana, que prestan sus servicios a ciertas empresas que están ubicadas en ciudades como Quito- Guayaquil- Manabí, a la elaboración de la documentación necesaria para la exportación del producto.

GRÁFICO N° 1

Ciudad de Tulcán



Fuente: www.wikipedia.org/wiki/Tulcán

Elaborado por: La Autora

El presente diagnostico situacional será realizado en la ciudad de Tulcán, tomando en cuenta que la infraestructura de la empresa comercializadora y exportadora, va a estar ubicada en esta ciudad, ya que las actividades principales de la empresa están estrechamente relacionadas con la exportación de la materia prima café arábigo al mercado Colombiano, considerándose este como el mercado meta que tendrá la empresa. Para lo cual se analizaran e identificaran los posibles aliados, oponentes, riesgos u oportunidades que la empresa va a tener al ser constituida.

1.2 Objetivos del diagnóstico

1.2.1 Objetivo general

Realizar un diagnóstico situacional en la ciudad de Tulcán, mediante la identificación de aliados, oponente, oportunidades y riesgos, que influyen en la comercialización y exportación de café arábigo.

1.2.2 Objetivos específicos

- Conocer la situación geográfica de la ciudad.
- Identificar las principales actividades económicas a las que se dedican sus habitantes.
- Determinar el crecimiento económico de la ciudad de Tulcán.
- Conocer el proceso de comercialización y exportación del café arábigo en la ciudad.

1.3 Variables diagnósticas

- Situación geográfica
- Actividades económicas
- Crecimiento económico
- Proceso de comercialización y exportación del café arábigo

1.4 Indicadores

Situación geográfica

- Ubicación
- Límites
- Transporte y Vías de acceso

Actividades económicas

- Comercio
- Agricultura
- Transporte y almacenamiento
- Industria

Crecimiento económico

- Número de establecimientos económicos.
- Población económicamente activa
- Actividad empresarial

Proceso de comercialización y exportación del café arábigo

- Número de empresas exportadoras en la ciudad.
- Niveles de exportación de café arábigo de las empresas existentes
- Cambios monetarios
- Convenios Internacionales
- Calidad del productos
- Número de productores
- Temporada de producción.

1.5 Matriz de relación diagnóstica

CUADRO Nº 1
Matriz de relación diagnóstica

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADOR	FUENTE DE INFORMACIÓN	TÉCNICAS
<ul style="list-style-type: none"> Conocer la situación geográfica de la ciudad. 	Situación geográfica	<ul style="list-style-type: none"> * Ubicación * Límites * Transporte y vías de acceso 	Plan de desarrollo y ordenamiento territorial (2011) Municipio de Tulcán INEC.	Bibliográfica
<ul style="list-style-type: none"> Identificar las principales actividades económicas a las que se dedican sus habitantes. 	Actividades económicas	<ul style="list-style-type: none"> * Comercio * Agricultura * Transporte y Almacenamiento * Industria 	Plan de desarrollo y ordenamiento territorial (2011) Municipio de Tulcán INEC. Asociación de Transporte Pesado del Carchi.	Bibliográfica
<ul style="list-style-type: none"> Determinar el crecimiento económico de la ciudad de Tulcán. 	Crecimiento económico	<ul style="list-style-type: none"> * Población económicamente activa * Número de establecimientos económicos * Actividad empresarial 	Plan de desarrollo y ordenamiento territorial (2011) Municipio de Tulcán INEC.	Bibliográfica

<p>· Conocer el proceso de comercialización y exportación del café arábigo en la ciudad.</p>	<p>Proceso de comercialización y exportación de café arábigo</p>	<ul style="list-style-type: none"> * Número de empresas exportadoras en la ciudad. * Niveles de exportación de café arábigo de las empresas existentes. * Cambios monetarios * Convenios Internacionales * Calidad del producto. * Número de productores * Temporada de producción 	<p>Primaria</p> <p>Banco Central del Ecuador</p> <p>COFENAC</p>	<p>Asesora en comercio exterior</p> <p>Bibliográfica</p>
--	--	---	---	--

Fuente: Formulación de Objetivos, Variables e Indicadores/ 2011

Elaborado por: La Autora

1.6 Mecánica operativa

Determinación de la población

Para la presente investigación, en la realización del diagnóstico situacional en lo referente al proceso de comercialización y exportación del café arábigo en la ciudad de Tulcán, la población objeto de estudio fue a un asesor en comercio exterior. Quien pudo proporcionar información valedera para la realización del diagnóstico situacional.

Información primaria

Para la recopilación de la información del estudio realizado se aplicó la siguiente fuente de información:

Entrevista dirigida: Asesora en Comercio Exterior

Información secundaria

La información secundaria a utilizarse, para la recopilación de la información es la siguiente:

- Textos especializados
- Revistas
- Publicaciones en internet
- Leyes
- Estadísticas
- Boletines informativos

1.7. Análisis de variables diagnosticas

1.7.1. Situación geográfica

Es importante analizar la situación geográfica de la ciudad de Tulcán, ya que la empresa va a estar ubicada en dicha ciudad. De acuerdo al Plan de

desarrollo y ordenamiento territorial del Cantón Tulcán (2011), se analizará cada uno de los siguientes aspectos:

Ubicación

La ciudad de Tulcán está ubicada en el límite fronterizo entre Ecuador y Colombia, está asentado al extremo norte del territorio nacional y provincial. Se encuentra a 3.001 metros de altura.

Límites

Se halla limitado al norte con Colombia, Departamento de Nariño, municipio de Ipiales. Al sur con los cantones Huaca, Montúfar, Espejo y Mira. Al este con Colombia y la provincia de Sucumbíos. Al oeste con Colombia y la provincia de Esmeraldas.

Transporte y vías de acceso

Tulcán se encuentra bien comunicado con las demás provincias del país, en cuanto al transporte terrestre y aéreo, pues es atravesada por la carretera Panamericana y cuenta con un aeropuerto semi-regional con vuelos comerciales diarios. También existe el servicio de transporte pesado de mercaderías en diferentes rutas tanto nacionales como internacionales, la ciudad cuenta con una Asociación de Transporte Pesado del Carchi, que está conformada por 36 compañías de transporte, las cuales prestan tal servicio.

En la actualidad existen construidas dos carreteras de segundo y tercer orden:

Carretera Tulcán- Tufiño- Maldonado-Tobar Donoso, esta es una vía que podría permitir en el futuro una comunicación directa con la provincia de Esmeraldas y el Océano Pacífico.

Carretera Tulcán- El Carmelo- Santa Bárbara- La Bonita- Nueva Loja, la que permite comunicarse con la provincia de Sucumbíos en el Oriente Ecuatoriano

1.7.2. Actividades económicas

Las actividades económicas principales que se desarrollan en la ciudad de Tulcán según el Plan de desarrollo y ordenamiento territorial del Cantón (2011) son: el comercio al por mayor y menor, agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, transporte y almacenamiento, manufactura.

Comercio al por mayor y menor

En referencia a la actividad comercial un 59% corresponde a este sector económico según INEC censo económico 2010. Lo que más peso tiene en el sector comercial es la venta al por mayor y menor de, víveres así como de prendas de vestir, que son los bienes que más se comercian y en los que tiene una importante incidencia la frontera lo que genera un 39,78% de ingresos al Cantón. La realización del comercio, se efectúa en los principales mercados de la ciudad, supermercados, abastos y tiendas, que sirven para el abastecimiento tanto para sus habitantes locales como del departamento de Nariño-Colombia, esta actividad económica con Colombia está sujeta a los cambios monetarios de ambos países, lo que se podría considerar un riesgo para la realización de las negociaciones.

Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca

En lo que concierne a la Agricultura, los productores tulcanesños dedicados a esta actividad, cultivan como principal producto agrícola la papa que es producido en las zonas rurales, en lo referente a la ganadería, silvicultura y pesca un número menor de personas se dedican a estas actividades, que en su gran parte es para la venta local.

Transporte y almacenamiento.

Otra actividad relevante es el transporte y almacenamiento, que promueve fuentes de empleo para los habitantes de la ciudad, principalmente en la cabecera cantonal; según la Asociación de Transporte Pesado del Carchi, existen alrededor de 36 compañías de transporte pesado y 10 de servicio

público, de las cuales 15 de ellas dan un servicio de transporte de carga pesada a nivel nacional como internacional, considerando que en su gran mayoría también tienen sucursales en Ipiales-Colombia; prestando de esta manera un servicio oportuno a la ciudadanía.

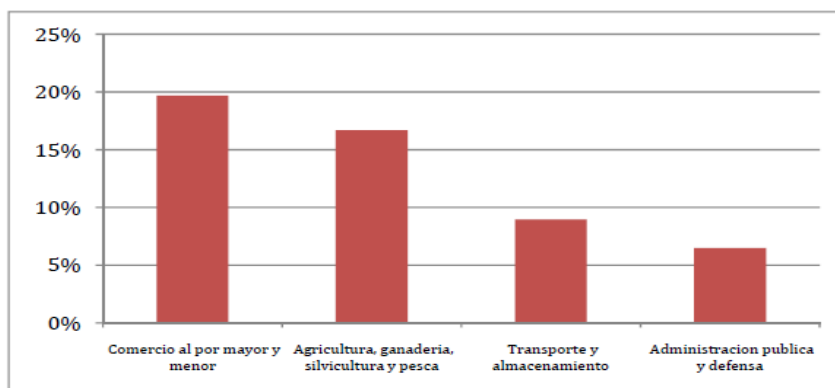
También están los almacenes temporales que ayudan a la que la mercadería a ser exportada sea almacenada durante el periodo de tiempo de tramitación de documentación aduanera.

Industria

En el caso de la industria no es muy diversa y de alto valor agregado, pero generan un 11.69% a los ingresos del Cantón; las principales empresas industriales que contribuyen al desarrollo de la provincia y de la ciudad son: lácteos, textil y panadería, todos ellos favorables para el desarrollo de la ciudad.

GRÁFICO Nº 2

Principales actividades económicas de la ciudad de Tulcán



Fuente: www.inen.gob.ec. INEC censo de población y vivienda 2010

Elaborado por: PUCE

1.7.3. Crecimiento económico

Número de establecimientos económicos

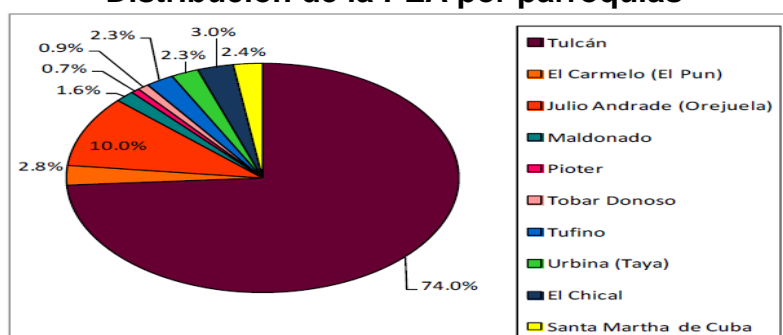
En la ciudad de Tulcán, cabecera cantonal, se estima que existen 3502 establecimientos económicos de acuerdo al Censo Económico que realizó el INEC en el año 2010. A su vez se estima que percibieron 330 millones de dólares de ingresos por ventas y emplean a 12079 personas. De los establecimientos 26 corresponden a PYMES y los 3476 restantes corresponden a pequeños negocios comerciales o microempresas.

La mayor parte de establecimientos se dedican al comercio esto porque corresponde a una zona fronteriza, posteriormente se encuentran los servicios, y en menor medida la manufactura.

Población económicamente activa

La Población Económicamente Activa (PEA) en el Cantón Tulcán corresponde a 38 284 habitantes, representando al 44.25% de su población total (86 498 habitantes) en el año 2010 INEC. De esta el 74% se concentra en la ciudad de Tulcán es decir 28 330 habitantes considerados como PEA, a referencia de su población total de (46 654 habitantes) en el año 2010 INEC, es decir el 60.72% de la población de la ciudad de Tulcán se dedican alguna actividad económica.

GRÁFICO Nº 3
Distribución de la PEA por parroquias



Fuente: www.inen.gob.ec. INEC censo de población y vivienda 2010

Elaborado por: PUCE

La población de la ciudad se encuentra empleada principalmente en dos actividades: comercio y agropecuaria, el comercio es la principal fuente de ingresos para la ciudad ya que en gran mayoría de sus habitantes se dedican a esta actividad.

Actividad empresarial

En la ciudad de Tulcán, se puede considerar pocas las empresas de gran tamaño que se encuentran en la zona, según datos de la Superintendencia de Compañías del año 2010; existen 26 empresas que pueden calificarse como pequeñas y medianas, considerando que las empresas pequeñas tienen ingresos operacionales anuales comprendidos entre 100 mil dólares y 1 millón de dólares; por su parte las medianas son las que tienen ingresos comprendidos entre 1 y 5 millones de dólares.

De estas empresas seis se consideran medianas porque cumplen dichas características y veinte pequeñas; en el caso de las medianas cuatro se dedican a comercio, una a la industria de alimentos y otra a la agricultura.

En lo que concierne a las pequeñas empresas existe una importante concentración dentro del transporte, ya que se trata de una ciudad fronteriza y está es una de las actividades de mayores emprendimientos, pero no tiene un crecimiento por lo que se encuentran dentro de las pequeñas empresas.

En lo que a sus características se refiera las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Tulcán tienen activos por 12,64 millones de dólares y pasivos por 4,46 millones de dólares.

1.7.4. Proceso de comercialización y exportación de café arábigo

Entrevista dirigida: asesor en comercio exterior

ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA

El crecimiento de las exportaciones de café arábigo al mercado Colombiano, por la calidad que este posee, hace que se genere una oportunidad para creación de una empresa exportadora de café arábigo en la ciudad de Tulcán. Luego de realizar la entrevista a la Ing. Alexandra Patricia Narváez Moreno experta en Comercio Exterior, se pueden analizar los indicadores correspondientes al proceso de comercialización y exportación del café.

La entrevistada con respecto a la existencia de empresas legalmente constituidas en la ciudad de Tulcán, supo responder que hay únicamente una empresa constituida en la ciudad denominada CORDIEXPORT S.A., la cual se dedica a la exportación de otros productos agrícolas, no del café arábigo, por lo que es el caso que para exportar café arábigo como empresa constituida y que tenga trayectoria no hay en la ciudad, lo que puede ser considerada esta situación como una oportunidad para la realización del proyecto.

Sin embargo informó que existen personas naturales dedicadas a la comercialización y exportación de café arábigo de Tulcán a Colombia, puesto que ellos gestionan sus trámites aduaneros por medio de un agente aduanero y cumplen con todos los registros en las diferentes entidades públicas que se requiere para ser exportador como en: COFENAC, MIPRO, ECUAPASS, BANCO CENTRAL, SENA, FEDEXPOR, AGROCALIDAD.

En lo que respecta a los niveles de exportación de café arábigo en la ciudad de Tulcán, informó que de acuerdo a la temporada de cosecha que son los meses de mayo a octubre; el nivel de exportaciones es alto ya que las empresas como COLCAFE, ALMACAFE, IMPOGRANCOL, en Colombia requieren el producto colocando precio y autorizando el ingreso del mismo. En los meses restantes existe una producción mínima, que también es exportada.

En lo referente a los cambios monetarios a los que la ciudad está expuesta por su condición de frontera informó que esta volatilidad del precio del dólar afecta de manera directa a las exportaciones del café.

Los convenios internacionales son importantes en materia de comercio exterior, el pertenecer Ecuador y Colombia en algunos de ellos ayuda para que las mercaderías no se graven con aranceles altos y así justifique la exportación e importación de productos. Los convenios a los que ambos países pertenecen son el Pacto Andino, CAN, ALADI, MERCOSUR.

En lo referente a la calidad del producto respondió que es uno de los factores más importantes en los productos agrícolas y en otros productos, porque sin calidad en los productos no se realizara negociaciones entre exportadores e importadores, es decir no se cumple con los requisitos; es el caso del café arábigo se debe revisar la impureza, humedad, reposo, vinagre entre otras cualidades, para que cumpla con los requisitos para ser exportado.

Las respuestas dadas por la entrevistada han sido de mucha ayuda en el presente estudio, puesto que su conocimiento es muy amplio y valedero, por la experiencia que posee en comercio exterior.







Cambios monetarios

Los cambios monetarios entre Colombia y Ecuador benefician a uno de los dos países, dependiendo el cambio de la moneda en el mercado, las ciudades fronterizas en donde se vive constantemente dichos cambios y que afectan al comercio son Ipiales y Tulcán, por su situación fronteriza esto genera expectativas en las dos ciudades, donde diariamente la cotización de las monedas cambia y se constituye en el referente para efectuar cualquier tipo de transacción internacional o negocio.

Según el Banco Central del Ecuador, indica que generalmente una apreciación del ITCERB (Índice de Tipo de Cambio Real Bilateral) abarata las importaciones mientras que una depreciación favorece a las exportaciones.

Según el Grupo Aval Acciones y Valores S.A. de Colombia, indica el valor de cambio que el Dólar tiene en relación al Peso Colombiano, a continuación un análisis de las variaciones de la moneda Colombiana.

CUADRO N° 2
Cambios monetarios

MES	TASA REPRESENTATIVA DEL MERCADO		VARIACION
	INICIO DE MES	FINAL DEL MES	
ENERO	1,942.70	1,815.08	7,031% 
FEBRERO	1,805.98	1,767.83	2,158% 
MARZO	1,766.85	1,784.66	1% 
ABRIL	1,792.07	1,761.20	1,75% 
MAYO	1,764.00	1,827.83	3,49% 
15 JUNIO	1,833.80	1,787.63	2,58% 

Fuente: Grupo Aval Acciones Y Valores S.A. 2013

Elaborado por: La Autora

Número de productores de café arábigo

Los productores de café, según análisis realizado por COFENAC, existen alrededor de 23 productores de café arábigo y se encuentran ubicados en Manabí-Guayas, el Sur del país (El Oro y Loja) y las estribaciones occidentales y orientales de la cordillera de los Andes.

A continuación un listado de productores de café arábigo en el país, su ubicación y el número de hectáreas que poseen.

CUADRO Nº 3
Productores de café arábigo

Nro	Provincia	Cantón	Parroquia	Productor
1	El Oro	Las Lajas	La Libertad	Efraín Ordoñez
2	El Oro	Las Lajas	El Paraíso	Juan Campos
3	Manabí	24 de mayo	Sucre	Plutarco Madrid
4	Manabí	24 de mayo	Noboa	Sabina Nelly Ponce
5	Manabí	Jama	Jama	Ramón Pita García
6	Manabí	Jama	Jama	Omar Farías Vega
7	Manabí	Pedernales	Pedernales	Moisés Cagua B
8	El Oro	Las Lajas	Valle Hermoso	Gonzalo Guerrero
9	Loja	Quilanga	Las Aradas	Faustino Salinas
10	Loja	Quilanga	Fundochamba	Héctor Cueva R.
11	Loja	Quilanga	Quilanga	José María Hidalgo Marín
12	Loja	Catamayo	Sambí	Livia Encalada Abarca
13	Loja	Puyango	Ciano	Manuel Granda Elizalde
14	Loja	Puyango	Arenal	Oswaldo Cueva
15	Loja	Olmedo	La Tingue	Stalin Gustavo Cuenca Armijos
16	Loja	Quilanga	Las Aradas	Víctor Salinas Jaramillo
17	Manabí	Jipijapa	La Unión	Abraham Holguín Narváez
18	Manabí	Jama	Jama	Amable Casanova Zambrano
19	Manabí	Jama	Jama	Elías Enrique Sabando
20	Manabí	Jipijapa	El Anegado	Gerardo Choez Magallanes
21	Manabí	Jama	Jama	Lorgio Mendoza Zambrano
22	Manabí	Portoviejo	San Plácido	Nery William Martillo
23	Manabí	Pichincha	Pichincha	Ramón Inocencio Saltos Zambrano

Fuente: www.cofenac.org/ 2012

Elaborado por: La Autora

Diagnóstico Externo

CUADRO N° 4
Diagnóstico externo

Aliados	Oponentes
<p>La existencia de varios productores de café arábigo.</p> <p>Aceptación del café arábigo en el mercado internacional.</p> <p>Las empresas de transporte pesado, con rutas nacionales e internacionales.</p> <p>La calidad del producto cultivado en las regiones del Ecuador.</p> <p>Vías de comunicación que tiene la ciudad con las demás provincias.</p> <p>Cultura de sus habitantes al comercio</p> <p>Existencia de almacenes temporales que ayudan a la que la mercadería a ser exportada sea almacenada.</p>	<p>La temporada de cosecha del café arábigo se realiza en los meses de mayo a octubre.</p> <p>La existencia de empresas exportadoras de café que se encuentran ubicadas en otras ciudades, que tienen como mercado objetivo a Colombia.</p> <p>Personas naturales radicadas en Tulcán, que se dedican a la exportación de café al mercado colombiano.</p>
Riesgos	Oportunidades
<p>Los cambios monetarios que se efectúan en el país vecino afectan directamente al comercio.</p> <p>La disolución de los convenios internacionales que son firmados entre los dos países y que de alguna manera afecten al comercio.</p> <p>Ubicación de la producción del café arábigo, en las provincias de Manabí y El Oro.</p>	<p>Convenios Internacionales, a los que pertenecen ambos países.</p> <p>Ubicación de la ciudad de Tulcán al estar en el límite fronterizo con Colombia.</p> <p>Compra de mercadería directamente a los productores de café arábigo.</p> <p>La carencia de empresas exportadoras legalmente constituidas en la ciudad.</p>

Elaborado por: La Autora

Fuente: Investigación Directa

Identificación de la oportunidad de inversión.

Del diagnóstico externo realizado, se puede identificar claramente las oportunidades que daría la ejecución del proyecto, principalmente permitirá la generación de divisas para el país, mediante la exportación del producto y para establecer compromisos de negociación directa con clientes de la Republica de Colombia, mediante el cumplimiento de los requisitos que ellos exigen, esto con lo entrega de un café arábigo natural en grano de buena calidad, considerando como una oportunidad la producción del café en las provincias de Manabí, El Oro y Loja.

También el aprovechamiento de la situación geográfica que tiene la ciudad de Tulcán, tomando en cuenta que las actividades para realizar la exportación se desarrollaran netamente en dicha ciudad, de esta forma se generara trabajo para aquellas personas conocedoras del tema, para empresas de transporte pesado, ya que es necesario la contratación estos servicios para el buen funcionamiento de la empresa.

Otra de las razones es que Ecuador forma parte de algunos convenios internacionales, como el Pacto Andino, CAN, ALADI, MERCOSUR en los que la Republica de Colombia también pertenece; ya que tratan de fortalecer la integración entre los países miembros, prevaleciendo el intercambio de mercaderías y ayuda también a que las mercaderías no se graven con aranceles altos y así justifique la exportación e importación de productos.

Podemos determinar que en la ciudad de Tulcán existe una empresa legalmente constituida que se dedica como actividad principal a la exportación de productos agrícolas, excluyendo el café arábigo lo que constituye una oportunidad para la creación de una empresa comercializadora y exportadora de café arábigo, considerando que las exportaciones de este producto ha ido incrementando paulatinamente en los últimos años esto por la calidad del café que se cultiva en el país. Cabe indicar que actualmente existen personas naturales en este negocio, que contratan a terceras personas para exportar el

producto. Por lo que la creación de esta empresa ayudaría a que el proceso de comercialización y exportación sea más eficiente y directo. Por lo indicado es importante realizar el “Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa comercializadora y exportadora de café arábigo, en la ciudad de Tulcán, provincia del Carchi.”

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 EL CAFÉ

2.1.1 Conceptualización del café

Según Durán, Felipe. (2007), Cultivo de Café, Grupo Latino, Bogotá. Indica la conceptualización del Café la cual dice: “El vocablo café se deriva del árabe “Kahwah” (cauá), llegando a nosotros a través del vocablo turco “Kahweh” (cavé)....El café es una bebida que se obtiene a partir de la mezcla de agua caliente de los granos tostados de la planta café.” Pág. 20.

Se puede analizar que el café no es originario de Ecuador, es una planta, conocida por décadas y que hoy en día es cultivable en gran parte del mundo y de buena calidad; la mayoría de la población mundial toma esta bebida dentro de su alimentación diaria.

GRÁFICO Nº 4

Planta de café



Fuente: www.infojardin.com/cafetos-cafetero-planta-del-caf...2013
Elaborado por: La Autora

2.1.2 Origen del café

El género Café tiene alrededor de 80 especies originarias de África y Asia, pero las de mayor importancia comercial son: Café Arábigo y Café Robusta.

Según Durán, Felipe. (2007), Cultivo de Café, Grupo Latino, Bogotá. "El árbol del café es originario del alto Egipto, de Abisinia y particularmente de Kaffa, lugar del cual es probable que haya tomado su nombre." Pág.20

Por mucho tiempo los árabes prohibieron la exportación de la planta, ya que en ese entonces era un negocio muy lucrativo; pero al ser recorrido este país por peregrinos visitantes, uno de ellos robo la planta de café y se la llevo a su país para su producción, de esta manera se introdujo el café en la India; y así poco a poco el cultivo de café se encontraba a nivel mundial.

2.1.3 Clases de café

2.1.3.1 Café arábigo

El café arábigo es nativo de las tierras de Etiopía, en elevaciones que oscilan entre los 1,350 y los 2,000m.

Según Durán, Felipe. (2007), Cultivo de Café, Grupo Latino, Bogotá., resalta las características de este tipo de cafeto el cual indica: "Es un arbusto o árbol pequeño liso, de hojas lustrosas y relativamente pequeñas, pero varían en anchura, sus flores son fragantes, de color blanco o cremoso, la planta puede alcanzar una altura de cuatro a seis metros cuando es adulta." Pág.40

Estas características de la planta del café arábigo nos ayudan de alguna forma a identificar las diferencias que poseen las plantaciones arábigas con las demás especies que en el país se cultivan, es decir la diferenciación en su forma, textura, que el producto tienes uno del otro.

2.1.3.2 Café robusta

El canephone o café robusta es nativo de los bosques ecuatoriales del África,

Según Durán, Felipe. (2007), Cultivo de Café, Grupo Latino, Bogotá. Describe las características más importantes de este tipo de café: “Es un árbol o arbusto liso que puede crecer hasta 9 m de altura y que tiene un sistema de raíces poco profundo, se cultiva en tierras bajas, con plantas de bajos costos y precios, sus hojas son anchas, sus flores son blancas” Pág. 55-56.

Este tipo de café es más fácil de cultivar a comparación del café arábigo y su costo es mucho más bajo, es decir es más económica su producción; por lo que el tipo de grano es redondo pero menos perfumados y más picantes, a diferencia de la clase arábica que es todo lo contrario y por lo tanto el café robusto no tiene una alta calidad.

PRODUCCIÓN Y ZONAS DE CULTIVO

2.2.1 Áreas cafetaleras del Ecuador

En el Ecuador, se cultiva café de las especies arábica y robusta. Las principales zonas de producción de café arábigo se encuentran en Manabí-Guayas, al Sur del país en El Oro y Loja y las estribaciones occidentales y orientales de la Cordillera de los Andes.

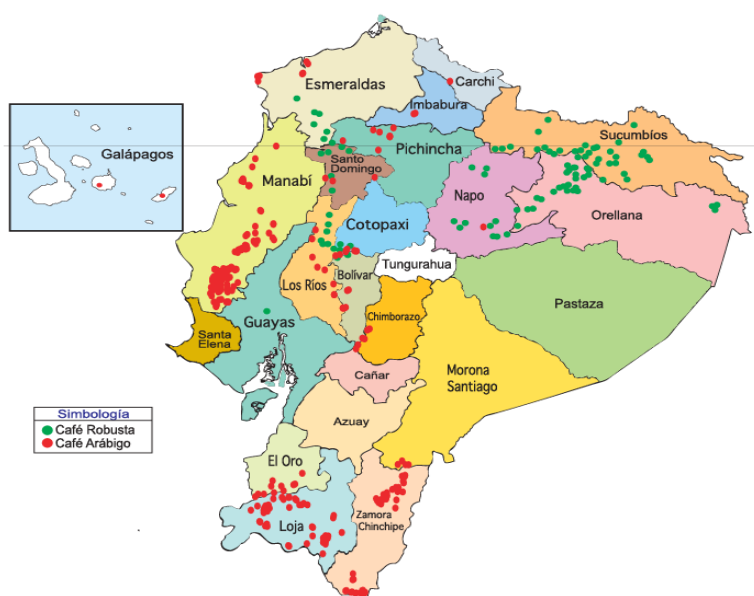
En la zona Manabí-Guayas se cultiva desde los 250 msnm hasta los 700 de altitud; en las zonas sur desde los 500 msnm hasta los 2000 de altura y en las estribaciones de la cordillera andina, de los 500 a 1600 metros sobre el nivel del mar.

El café robusta se cultiva en las zonas tropicales húmedas de la Costa y del Oriente, hasta los 600 metros de altitud. Las provincias de mayor importancia en la producción de café robusta son: Los Ríos, Pichincha, Esmeraldas, Orellana, Sucumbíos y Napo.

En el Gráfico N° 5, se observan las principales zonas productoras de café en el Ecuador, tanto de especie arábica como de robusta.

GRÁFICO N° 5

Principales zonas cafetaleras del Ecuador



Fuente: www.cofenac.org/ 2012

2.2.2 Distribución geográfica de las zonas de cultivos

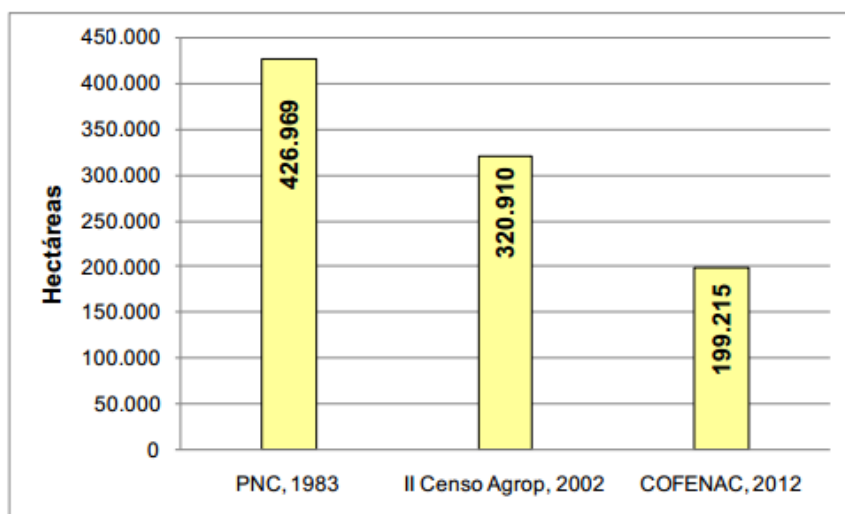
En el año 1983 después de la aplicación del Censo Cafetalero, se identificó 246.667 hectáreas de café arábigo y 180.302 hectáreas de café robusta a nivel nacional, es decir una superficie cafetalera total de 426.969 hectáreas cultivables en Ecuador..

Por otra parte los resultados del III Censo Nacional Agropecuario del 2002, exponen una superficie de 151.941 hectáreas de cafetales “solos” y de 168.969 hectáreas de cafetales “asociados” a otras especies vegetales, dando un total nacional de 320.910 hectáreas.

A diciembre del 2012 El COFENAC estimó una superficie cafetalera nacional de 199.215 hectáreas, de las cuales; 136.385 hectáreas son

pertenecientes a la especie arábica y 62.830 hectáreas de la especie robusta (Gráfico N° 6).

GRÁFICO N° 6
Evolución de la superficie cafetalera del Ecuador



Fuente: www.cofenac.org/ (Cofenac), Informe Técnico 2012

Elaborado por: División Técnica Cofenac

La distribución de la superficie de café por provincia, estimada por el COFENAC, se expone en el Cuadro 5. Considerando que existen cafetales abandonados y otras áreas de cafetales en crecimiento, se estima que solo el 75% de la superficie total corresponde a cafetales en producción efectivamente cosechados. Al analizar la distribución de la superficie cafetalera por provincias se destaca que Manabí, Loja, Orellana y Sucumbíos tienen las mayores áreas cafetaleras.

Cuadro N° 5
Superficie Cafetalera del Ecuador

PROVINCIAS	CAFÉ ARÁBIGO (Hectáreas)		CAFÉ ROBUSTA (Hectáreas)		ÁREA CAFETALERA NACIONAL (Hectáreas)	
	Superficie Total	Área en Producción	Superficie Total	Área en Producción	Superficie Total	Área en Producción
Esmeraldas	900	675	6.345	4.759	7.245	5.434
Manabí	70.050	52.538	0	0	70.050	52.538
Santa Elena	1.800	1.350	0	0	1.800	1.350
Guayas	6.355	4.766	425	319	6.780	5.085
Los Ríos	3.520	2.640	6.610	4.958	10.130	7.598
El Oro	9.730	7.298	0	0	9.730	7.298
Carchi	195	146	0	0	195	146
Imbabura	300	225	0	0	300	225
Pichincha	850	638	1.300	975	2.150	1.613
Santo Domingo	0	0	2.650	1.988	2.650	1.988
Cotopaxi	1.000	750	800	600	1.800	1.350
Bolívar	3.410	2.558	2.580	1.935	5.990	4.493
Chimborazo	650	488	0	0	650	488
Cañar	270	203	0	0	270	203
Azuay	230	173	0	0	230	173
Loja	29.345	22.009	0	0	29.345	22.009
Sucumbíos	0	0	17.320	12.990	17.320	12.990
Orellana	0	0	20.000	15.000	20.000	15.000
Napo	0	0	4.800	3.600	4.800	3.600
Pastaza	40	30	0	0	40	30
Morona Santiago	290	218	120	90	410	308
Zamora Chinchipe	6.350	4.763	0	0	6.350	4.763
Galápagos	1.100	825	0	0	1.100	825
TOTAL (Hectáreas)	136.385	102.289	62.830	47.123	199.215	149.411

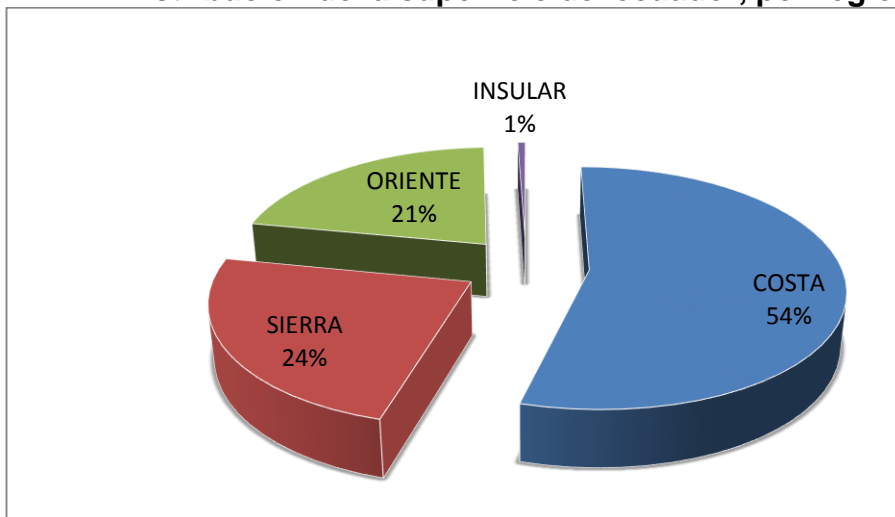
Fuente: www.cofenac.org/ (Cofenac), Informe Técnico 2012

Elaborado por: División Técnica Cofenac

En términos regionales, en la Costa se encuentra el 54% de la superficie cafetalera del Ecuador, mientras que en la sierra el 24%, en la Amazonía 21% y en Galápagos un 1% (Gráfico N° 7).

GRÁFICO N° 7

Distribución de la superficie del ecuador, por regiones



Fuente: www.cofenac.org/ (Cofenac), Informe Técnico 2012

Elaborado por: División Técnica Cofenac

2.2.4 Estacionalidad de la producción de café

El Ecuador posee dos variedades de café: Café Arábigo y Robusta. La cosecha del Café Arábigo se realiza en los meses de mayo a octubre, mientras que el Robusta no hay cosecha en los meses de diciembre y febrero, por tanto durante los meses de cosecha se necesita abundante mano de obra para la recolección del producto así como para el proceso de beneficio húmedo o seco.

2.2.5. Período de almacenamiento

Según COFENAC, el café seco en grano sin tostar, se considera de buena calidad considerando los siguientes aspectos:

Con humedad del 10 al 12%,

Se puede conservar almacenado hasta por 6 meses en ambientes con temperatura inferior a 20°C y humedad relativa de 65 a 70%.

A medida que aumentan el tiempo, la temperatura y la humedad relativa del ambiente en donde se encuentra almacenado, la calidad del café se deteriora más rápidamente, el efecto puede en la almendra y en la bebida.

2.2.5 Condiciones de Cultivo

Hoy en día, el café se cultiva casi en todas partes a lo largo del Ecuador, después de la siembra pasan tres o cuatro años hasta la primera recolección. Un cultivo se puede explotar durante 20-30 años, según las condiciones de crecimiento y el cuidado. Un clima variado, alternativamente húmedo y seco, es ideal. Las plantas necesitan mucho sol y mucha lluvia. Temperaturas bajo cero destruyen las plantas de café.

El café arábigo se da mejor a alturas de 600-2000 metros y a una temperatura de 15-24°C, Robusta a 200-900 metros y a 24-29°C. Las altiplanicies tropicales mejoran el aroma, ya que allí, el café crece y madura más despacio.

GRÁFICO Nº 8

Cultivo del café



Fuente: www.slideshare.net/gjmoncayo/cultivo-de-caf 2013
Elaborado por: La Autora

2.3 COMERCIALIZACIÓN

2.3.1 Definición de comercialización

La comercialización es una parte fundamental y vital para el buen funcionamiento de una empresa.

“Comercialización, en marketing, planificación y control de los bienes servicios para favorecer el desarrollo adecuado del producto y asegurar que el producto solicitado esté en el lugar, en el momento, al precio y en la cantidad requeridos, garantizando así unas ventas rentables.”. Disponible en: Enciclopedia Microsoft Encarta, 2009.

Por lo tanto la comercialización no es la simple transferencia de productos hasta las manos del consumidor; esta actividad debe hacer llegar el producto con los beneficios de tiempo y lugar al consumidor, es decir mediante estrategias de comercialización.

2.3.2 Proceso de comercialización

El proceso de comercialización en la mayoría de las empresas se considera como un aspecto muy estratégico que el vendedor busca para que el producto llegue al consumidor y así satisfaga sus necesidades.

Esto debe valorarse desde su interior; es decir, desde las propias condiciones internas de la empresa y de acuerdo al tipo de actividad que realice (producción, venta mayorista, minorista o prestación de servicios) y, por otra parte, asociar el proceso a las funciones generales de la administración empresarial, para que el producto llegue a las manos del consumidor.

2.3.3 Comercialización del café arábigo

Según Duran, F. (2007) La comercialización del café en grano verde, debe partir desde el momento de la comprobación de las características de los sacos de café verde, es decir del que se espera que sea; y que previamente se hubiera pactado con el vendedor. Esta operación es

efectuado por medio de la toma aleatoria de muestras durante la descarga del café; para la verificación de la calidad del café que el vendedor ha pactado con el comprador. El cumplimiento de las condiciones expuestas entre las parte, generan que se realice una comunicación eficiente. Pág. 253.

2.4 EXPORTACIÓN DE CAFÉ

2.4.1 Concepto de exportación

Según la Ley Orgánica de Aduanas define el término exportación como: “Salida de mercancías, capitales y servicios con destino al mercado exterior.” Pág. www.aduana.gob.ec

La exportación es la realización de las negociaciones entre países de conveniencia, donde se genera la salida de mercadería, productos que un país posee para beneficio de otro, mediante términos legales.

2.4.2 Exportación del café ecuatoriano

Según datos extraídos del COFENAC podemos evidenciar que las exportaciones ecuatorianas de café en años anteriores eran muy bajas. A partir del año 2005, se registra una recuperación de las exportaciones de café (994.924 sacos de 60 kilos), motivada por la recuperación de los precios en el mercado mundial. En los años 2007, 2008 y 2009 se registran exportaciones de 992.190, 870.841 y 1.126.722 sacos de 60 kilos, respectivamente. En el 2010, 2011 y 2012 se reporta la exportación de 1.201.350, 1.536.256 y 1.580.029sacos de 60 kilos (Cuadro N° 6).

La recesión económica provocada en gran medida por la crisis financiera de los Estados Unidos de América, ha incidido en las economías de los países que promueven exportaciones de sus bienes y servicios. Esta situación en lo referente al café se vio afectada en gran medida tomando en cuenta que para el año 2007 de enero a octubre se exportaron 811.019,65 sacos de café de 60 kilos, esto significó un ingreso de divisas

de \$ 100'492.309,20 USD. En ese mismo período en el año 2008 se han exportado 610.127,39 sacos de café de 60 kilos, con ingresos de \$ 87'864.957,65 USD. En resumen en el 2008 hasta el 31 de octubre se exporto un 24,77% menos sacos de café.

CUADRO Nº 6

Exportaciones de café del Ecuador por tipo, periodo 1998-2012

Año	Sacos de 60 kilos							Total	
	Robusta	Natural	Lavado	Orgánico	Industrializado	Extracto de Café	Tostado	Sacos	Dólares
1998	472.786	127.879	56.770		408.058	244		1.065.737	103.808.147
1999	375.333	157.456	146.895		303.903	4.330	107	988.025	78.438.634
2000	164.077	84.078	105.764		337.487	4.618	3	696.027	45.481.947
2001	171.156	120.624	96.439		362.662	3.918	1.574	756.372	44.205.238
2002	74.304	62.932	81.924		357.418	1.464	500	578.542	42.616.923
2003	85.406	52.468	69.177		416.040		913	624.004	48.041.604
2004	72.959	79.978	70.047		480.855	1.220	793	705.851	59.234.622
2005	277.725	61.094	52.643	6.391	595.228	1.484	360	994.924	88.459.948
2006	230.092	153.321	36.887	6.744	597.798	2.584	1.105	1.028.532	104.774.732
2007	95.625	98.613	40.041	8.090	749.245	244	333	992.190	123.515.190
2008	65.245	16.100	34.686	7.812	746.540	442	15	870.841	125.060.654
2009	300.015	107.046	19.931	8.987	690.169	488	85	1.126.722	146.026.829
2010	210.903	146.872	30.247	7.280	805.280	732	36	1.201.350	172.736.466
2011	407.078	158.496	21.109	10.461	938.528	488	95	1.536.256	266.848.408
2012	359.312	91.074	23.825	8.366	1.096.538	244	670	1.580.029	276.936.411

Fuente: www.cofenac.org/ 2012

Elaborado por: COFENAC

2.4.2.1 Principales destinos de exportación del café

El volumen exportable de café en el año 2007 fue de 992.190 sacos de 60 kilos. Los principales países de destino del café ecuatoriano fueron: Alemania (20,54%); Polonia (13,32%) y Estados Unidos (11,91%). En el 2008, la exportación de 870.841 sacos de 60 kilos, siendo los principales destinos de exportación Alemania (24,0%); Rusia (18,74%) y Polonia (18,69%).

Para el año 2009, se exportaron 1.126.722 sacos de 60 kilos, principalmente hacia Colombia (30,94%); Alemania (16,67%), Polonia (14,19%) y Rusia (12,06%). En el año 2010, el mayor volumen de café del Ecuador se exportó a Colombia (24,6%), Alemania (22,0%), Polonia (13,8%), Rusia (13,7%) y Estados Unidos (5,9%), como se observa en el Cuadro N° 7.

El Ecuador exporta café hacia Colombia en sus dos variedades tanto arábicas como robustas, en un volumen total de 295.086 sacos de 60 kilos, representando un 24.6% de las exportaciones de café del Ecuador en el año 2010, de los cuales 85, 655 sacos de 60 Kilos corresponden a la variedad arábica; para el 2012 las exportaciones son de 55.023 menores a los últimos años como se observa en el siguiente cuadro.

CUADRO N° 7

Exportaciones de café del Ecuador por país de destino. 2012

País de Destino	ROBUSTA		NATURAL		LAVADO		LAVADO ORGÁNICO		INDUSTRIALIZADO		EXT- CAFÉ		TOSTADO Y MOLIDO		TOTAL		
	Sacos	Dólares	Sacos	Dólares	Sacos	Dólares	Sacos	Dólares	Sacos	Dólares	Sacos	Dólares	Sacos	Dólares	Sacos	Por ciento	Dólares
Colombia	359.026	50.498.110	55.023	11.675.210					1.637	249.712					415.686	26,3	62.423.033
Alemania	100	25.265	12	2.946	13.852	3.773.647	1.463	378.985	295.581	56.415.793					311.007	19,7	60.596.637
Polonia									293.427	53.674.462					293.427	18,6	53.674.462
Rusia									214.500	38.338.575					214.500	13,6	38.338.575
Inglaterra									100.476	16.462.675					100.476	6,4	16.462.675
USA			35.489	7.252.878	1.275	357.317	3.164	646.010	12.255	1.524.066					52.182	3,3	9.780.270
Holanda									38.247	6.319.346			2	1.059	38.249	2,4	6.320.405
Turquía									28.058	4.743.046					28.058	1,8	4.743.046
Japón	0	18	0	33	982	310.979	2.700	1.091.746	23.511	4.435.926	244	60.544			27.437	1,7	5.899.246
Latvia									14.300	2.567.460					14.300	0,9	2.567.460
Peru									9.989	3.303.297					9.989	0,6	3.303.297
Finlandia									9.750	1.881.750					9.750	0,6	1.881.750
México									9.100	732.000					9.100	0,6	732.000
Siria									9.100	918.750					9.100	0,6	918.750
España			316	79.900	4.255	1.116.755			1.919	412.476					6.490	0,4	1.609.130
Bélgica							604	132.211	4.832	959.500					5.435	0,3	1.091.711
Taiwán									5.066	995.597					5.066	0,3	995.597
Ucrania	33	5.803			132	36.611			3.900	721.210					4.066	0,3	763.624
Indonesia									4.030	678.633					4.030	0,3	678.633
Korea					298	96.464			3.706	706.647					4.004	0,3	803.111
Francia	2	319	104	35.783	316	69.195	436	94.240	2.444	489.176					3.302	0,2	688.713
Cuba					2.606	730.235									2.606	0,2	730.235
Emiratos Árabes									1.950	144.000					1.950	0,1	144.000
Irán									1.950	202.500					1.950	0,1	202.500
China									1.718	319.810			20	17.136	1.738	0,1	336.946
Rep. Checa			27	5.760					933	131.925			5	4.039	965	0,1	141.724
Malasia									933	168.690					933	0,1	168.690
Chile	150	28.902	104	29.967									642	262.299	895	0,1	321.168
Italia									848	223.155					848	0,1	223.155
Austria					109	21.934			650	85.500					759	0,05	107.434
Singapore									587	96.205					587	0,04	96.205
Egipto									566	102.083					566	0,04	102.083
Letonia									294	30.488					294	0,02	30.488
Rep. Dominicana									282	58.864					282	0,02	58.864
Canadá													2	794	2	0,0001	794
Total	359.312	50.558.418	91.074	19.082.477	23.825	6.513.137	8.366	2.343.192	1.096.538	198.093.316	244	60.544	670	285.327	1.580.029	100,0	276.936.411

Fuente: www.cofenac.org/ 2012
Elaborado por: Cofenac

2.4.2.2 Principales ventajas competitivas y comparativas del café

Ecuador ante sus cafetales tiene ventajas competitivas como comparativas, que hacen que se reconozcan a nivel mundial; ya que Ecuador produce cafetos de buena calidad, algunas de las ventajas podemos describirlas a continuación:

- Cultivos de los tres tipos de café: Arábigo lavado, Arábigo natural y Robusta.
- Precios competitivos a nivel mundial.
- Disponibilidad de producción durante la mayor parte del año.
- Gran variedad: verde, tostado, tostado y molido, spray-dried, aglomerado y freeze-dried. El café especial y extractos de café son productos con gran potencial de desarrollo.

2.4.2.3 Tramitación de una exportación

Para la realización de la tramitación de una exportación desde Ecuador, sin considerar el medio por el cual la mercadería va hacer transportada existen dos fases, según la Corporación Aduanera del Ecuador, continuación se explica cada una de ellas.

Fase de pre-embarque: Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque, que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional.

Una vez aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior, el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

Fase post-embarque: Se presenta la DAU definitiva, que es la Declaración Aduanera de Exportación, en un plazo no mayor a 30 días hábiles

posteriores al embarque de las mercancías. Esta declaración y sus documentos de acompañamiento y de soporte deberán presentarse hasta 15 días posteriores a la finalización del mes.

Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes. El SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el número de refrendo de la DAU. Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana deberán presentarla ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía junto con los documentos que acompañan a la misma.

2.4.2.4 Documentos que exige la aduana del Ecuador para exportar

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos que la aduana del Ecuador exige:

- RUC de exportador.
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Documento de Transporte.

2.4.2.5 Documentos que exige la aduana de Colombia

Según investigación de campo los documentos necesarios que la Aduana de Colombia pide para realizar una exportación son los siguientes:

- Fitosanitario documento entregado por agro calidad del lugar de embarque, (este documento y otros más se entrega al Instituto de Colombiano Agropecuario ICA, este documento saca el importador a

nombre de la empresa exportadora, de acuerdo a las toneladas a exportarse por embarque.

- Factura original previamente sellada y firmada por el exportador, con los datos del importador colombiano, dirección teléfono
- Certificado de origen otorgado por el exportador por fedexport
- La carta porte original, previamente firmada y sellada por la aduana del ecuador y por la DIAN (Dirección de impuestos y aduanas nacionales)
- Manifiesto de carga Internacional, sellado y firmado por las dos aduanas de paso.
- Hoja de ruta
- Documento otorgado por el Instituto nacional de vigilancia de medicamentos y alimentos INVIMA entregado al importador previo a una cancelación de una tarifa de acuerdo a las toneladas exportadas.
- Documento de ingreso de bodega, donde se almacena la mercadería mientras espera las respectivas inspecciones del ICA, PLAGUES (Entidad de fumigación)

Una vez reunidos todos estos documentos se entregan en la SIA (Sociedades de intermediación Aduanera autorizadas por la DIAN), ellas se encargan de subir la información al sistema y procesar la respectiva declaración de importación, con este documento se tramita una guía de movilización para el traslado de la mercadería a sus destinos en Colombia.

2.4.2.5 Requisitos para calificar como exportador

Para calificar como exportador y poder realizar las negociaciones correspondientes necesita tener los siguientes requisitos:

- Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Registrarse en la Página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).

- El Consejo Nacional de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) estableció que los exportadores adicionalmente se registren con el Ministerio de Industrias y Competitividad cuando se refieran a:
- Exportaciones de chatarra y desperdicios metales ferrosos y no ferrosos
- Exportaciones de cueros y pieles.

2.4.2.6. Documentos habilitantes para exportar

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando proceda).
- Certificado de Origen. (cuando proceda)
- Documento de Transporte.
- Orden de Embarque impresa

2.4.3 Negociación

2.4.3.1 Requisitos de Exportación

Los requisitos que se necesitan para realizar una exportación y que cumpla con los parámetros necesarios de acuerdo con la legislación vigente es necesario los siguientes requisitos

- Registro como exportador.- Se lo realiza directamente en el sitio web de la cae (www.cae.gov.ec): llenando el Formulario electrónico previsto para el caso; la cae le asigna clave y nombre de Usuario.
- Documentos para exportar: En estos documentos se encuentra el (RUC), el conocimiento de embarque, la factura proforma, la factura comercial, la carta de porte, la guía aérea, la lista de empaque, el cupón de aporte a CORPEI y los certificados necesarios certificados.

2.4.3.2 Incoterms

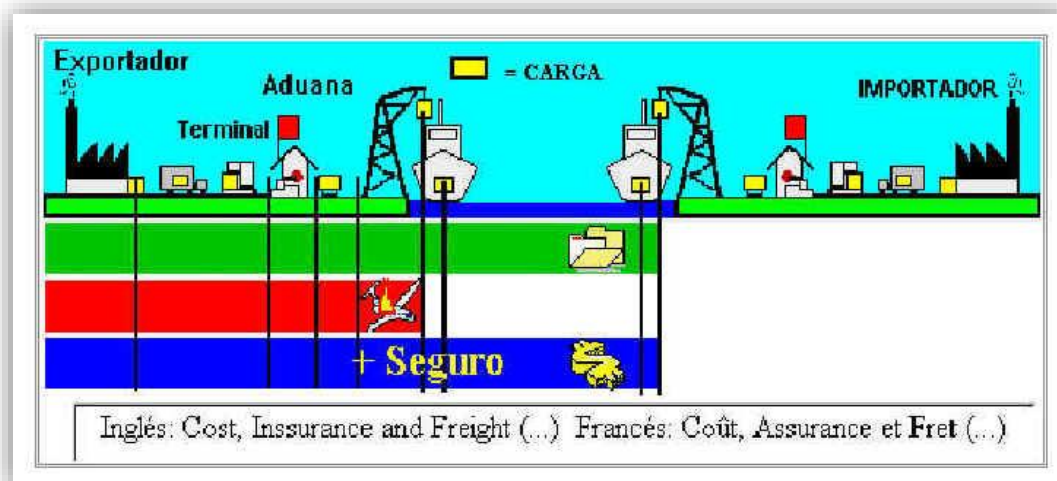
Según la Cámara de Comercio Internacional (2010) define a los Incoterms como: “Los Incoterms establecen un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de términos comerciales relativos a los contratos de compraventa, limitando los derechos y obligaciones de las partes en relación a la entrega de las mercancías.” Pág. www.cci.com.

Los términos de negociación no son leyes, son usos y reglas, que las partes de la negociación establecen para que la mercadería llegue a su destino de forma segura, como se puede observar en el grafico Nro. 9.

Se detallan a continuación algunos de los términos de negociación internacionales tales como: FOB, CPT, CIP Y FCA. Indicando sus características esenciales de cada uno de ellos.

GRÁFICO Nº 9

Incotermes



Fuente: <http://www.iccspain.org/> 2010

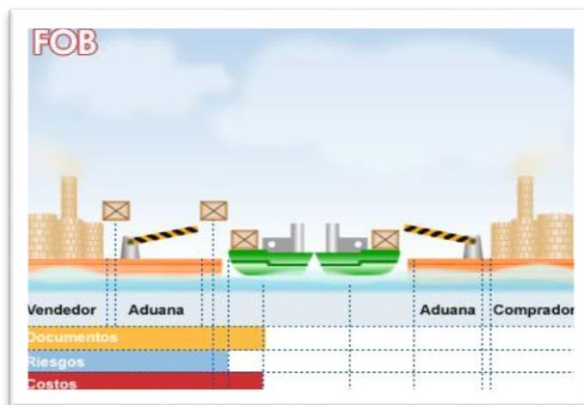
Elaborado por: La Autora

2.4.3.2.1 FOB (FRANCO A BORDO)

Término utilizado exclusivamente cuando el transporte de la mercancía se realiza por barco (mar o vías fluviales de navegación interior). El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sobrepasado la borda del buque en

el puerto de embarque convenido. El vendedor tiene que despachar la mercancía de exportación.

GRÁFICO Nº 10



Fuente:

<http://www.iccspain.org/2010>

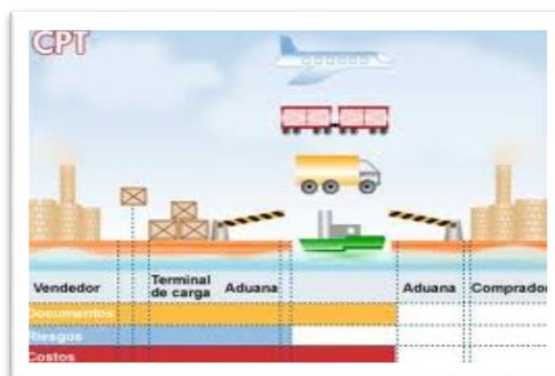
Elaborado por: La Autora

2.4.3.2.2 CPT (TRANSPORTE PAGADO HASTA)

El vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido.

El comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro costo ocurrido después de que las mercaderías hayan sido así entregadas. El CPT exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación. Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

GRÁFICO Nº 11



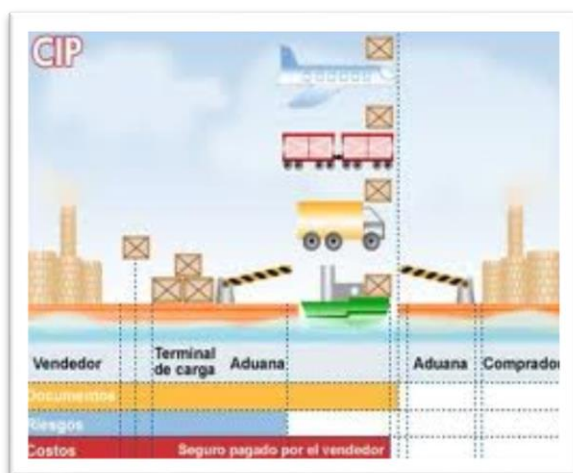
Fuente: <http://www.iccspain.org/2010>

Elaborado por: La Autora

2.4.3.2.3 CIP (TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA)

La mercancía se le entrega al transportista internacional y el vendedor corre con los gastos de transporte y seguro internacional; al igual que en el CPT, desde la entrega al transportista la propiedad corresponde al comprador. El transporte y el seguro los contratan los vendedores (en todos los casos) en nombre del comprador. Cabe recordar que el seguro mínimo debe cubrir el 110% de la transacción (del valor CIP).

GRÁFICO Nº 12



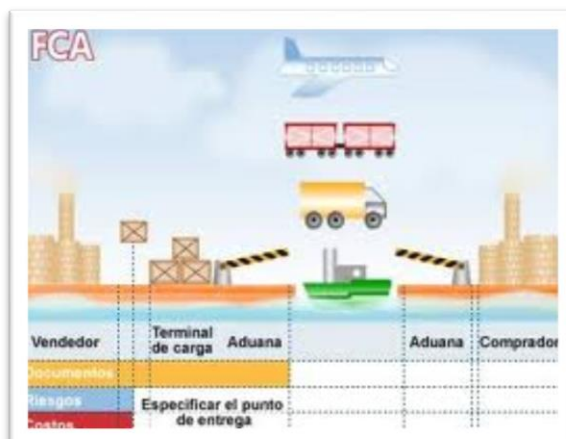
Fuente: <http://www.iccspain.org/2010>

Elaborado por: La Autora

2.4.3.2.4 FCA (FRANCO TRANSPORTISTA)

La mercancía pasa a ser propiedad del comprador cuando se le entrega al transportista internacional que la va a llevar al país de destino. El despacho aduanero en el país de origen lo tramita el vendedor. Este Incoterm es muy similar al FOB del marítimo (y al FAS si no cargásemos la mercancía). Depende del tipo de contrato de transporte que hayamos realizado el que tengamos que cargar o no la mercancía. Este Incoterm viene a sustituir desde el '90 a otros 3: franco sobre vagón / camión y FOB aeropuerto.

GRÁFICO Nº 13



Fuente: <http://www.iccspain.org/2010>

Elaborado por: La Autora

2.5 LA EMPRESA

2.5.1 Definición de empresa

La empresa puede referirse a cualquier tipo de actividad humana, que realice transacciones comerciales.

BRAVO, Mercedes, (2011), Contabilidad General, Editorial Escobar, Quito. “Empresa es una entidad compuesta por capital y trabajo que se dedica a actividades de producción, comercialización y prestación de servicios a la colectividad”

Por lo tanto la empresa es un conjunto de recursos tanto humanos, materiales, económicos; que ayudan a realizar de forma eficiente la actividad principal a la que está orientada la empresa.

2.5.2 Características de la empresa

Las características de una empresa son variadas de acuerdo al tipo de empresa que se va a constituir, aunque existen características generales,

Según Manuel, B. (2008) nos da a conocer cinco las características importantes que son: Bases firmes y perseverancia, Entusiasmo y poder de convencimiento, Competencia profesional,

Una empresa posee diferentes características, que se acoplan a cada tipo de empresa y que son básicas al momento en que la empresa va a constituirse, también son de referencia para el tipo de empresa que se va a crear.

2.6 ESTUDIO DE MERCADO

2.6.1 Definición

GALINDO, Ruíz Carlos, (2011), Formulación y Evaluación de Planes de Negocios, Ediciones de la U, Bogotá. “El estudio de mercado se realiza con el fin de indagar sobre las necesidades de los consumidores, conocer sobre la competencia, establecer cuál puede ser el grado de aceptación del producto o servicio en el mercado, el precio que estarían dispuestos a pagar los clientes y establecer que tan posesionada esta la competencia.” Formulación y Evaluación de Planes de Negocios. Pág.73.

El estudio de mercado es importante su realización correcta ya que a través de él se conoce el medio en el cual la empresa realizara sus actividades, analizando profundamente los variables producto, precio, plaza y promoción.

2.6.2 Conceptualización de variables

2.6.2.1 Producto

El producto resulta el bien o servicio que una empresa ofrece al público del cual obtiene una rentabilidad o ganancia para el progreso del negocio, con la finalidad de la satisfacción de quien lo adquiera.

2.6.2.2 OFERTA

MURCIA, Jairo Darío, (2009), Formulación y Criterios de Evaluación, Editorial Alfa omega, México.” La oferta hace referencia a la cantidad de unidades de un producto que las empresas estarían dispuestas a intercambiar a un precio determinado”

El propósito de la oferta es determinar y medir la cantidad de bienes y servicios que pueden y quieren adquirir en un mercado determinado, en función de ciertos factores como los precios, la producción.

2.6.2.3 DEMANDA

GALINDO, Ruíz Carlos, (2011), Formulación y Evaluación de Planes de Negocios, Ediciones de la U, Bogotá. “La demanda está ligada a la satisfacción de necesidades o deseos de los clientes o consumidores.”

La demanda determina y mide la cantidad de bienes y servicios que un mercado específico, requiere para satisfacer ciertas necesidades y se encuentra en función de factores como el precio, el nivel de ingresos de la población.

2.6.2.4 Precio

HERNÁNDEZ, Hernández Abraham, (2008), Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Adamsa Impresiones S.A, México “El precio es el valor de la mercancía vendida, pactado por el comerciante y que se pide a los clientes, sin considerar los descuentos y rebajas sobre ventas.”

El precio es un componente importante en el estudio de mercados, ya que es la manifestación de valor de un bien o un servicio, y este puede ocasionar una aceptación o rechazo del producto en el mercado, dependiendo la satisfacción que el producto tiene en el consumidor.

2.6.2.5 Comercialización

Según CORDOBA, Marcial, (2012), Formulación y Evaluación de Proyectos, Colombia: Ecoe Ediciones manifiesta, “Es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios. Las técnicas de comercialización abarcan todos los procedimientos y manera de trabajar para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución. Pág. 159.

Por tanto, comercializar se traduce en el acto de planear y organizar un conjunto de actividades necesarias que permitan poner en el lugar indicado y el momento preciso una mercancía o servicio, logrando que los clientes que conforman el mercado, lo conozcan y lo consuman.

2.7 ESTUDIO TÉCNICO

MEZA OROZCO, Jhonny de Jesús (2010), Evaluación Financiera de Proyectos, Colombia: Ecoe Ediciones dice: “El estudio técnico es verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto o producción del servicio para lograr los objetivos del proyecto”. Pág. 23

El estudio técnico es fundamental en la realización del proyecto, por lo que se determina el tamaño, localización e ingeniería que el proyecto tendrá, tomando en cuenta cada una de las especificaciones y análisis dados.

2.7.1 Localización del proyecto

MEZA OROZCO, Jhonny de Jesús (2010), Evaluación Financiera de Proyectos, Colombia: Ecoe Ediciones dice: “Es lograr un posición de competencia basada en menores costos de transporte, y en rapidez del servicio.” Pág. 23.

Esta parte es fundamental ya que una vez localizado y construidas las instalaciones del proyecto, no es fácil cambiar de lugar, lo ideal en los proyectos de inversión es la toma de decisión de selección del lugar en donde se debe construir la infraestructura de la futura empresa.

2.7.2 Determinación del tamaño óptimo

MEZA OROZCO, Jhonny de Jesús (2010), Evaluación Financiera de Proyectos, Colombia: Ecoe Ediciones dice: “Hace referencia a la capacidad de producción de bienes y servicios del proyecto y consiste en determinar la dimensión de las instalaciones, así como la capacidad de la maquinaria y equipos requeridos para alcanzar un volumen de producción óptimo.” Pág. 25.

Un buen proyecto es aquel que tiene bien determinado el tamaño de su empresa, considerando el volumen que esta va a producir; la determinación del tamaño está ligada con aspectos tales como los pronósticos sobre las tendencias, la estacionalidad de las ventas y la demanda que tiene cada producto, lo que lleva a tener en cuenta el volumen y ritmo de producción.

2.8 ESTUDIO ECONÓMICO

Definición

BACA URBINA, Gabriel (2010), Evaluación de Proyectos, McGraw-Hill Pág. 7 señala que: “El Estudio Económico ordena y sistematiza la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elabora los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica”.

Este estudio es de mucha importancia ya que con los resultados de los estudios anteriores puede ver si el proyecto en una parte es factible o no de realizar, sus causas del porque o si de su realización.

2.8.1 Balance General

ZAPATA, Pedro (2011), Contabilidad General: Con Base en las Normas Internacionales de Información Financiera, España: Séptima Edición, McGraw-Hill dice: “Es un informe contable que presenta ordena y sistemáticamente las cuentas de activo, pasivo y patrimonio

y determina la situación financiera de la empresa en un tiempo determinado.”

Este balance presenta las cuentas de activo, pasivo y patrimonio, informando lo que la empresa tiene y adeuda, indicando la situación financiera de la empresa.

2.8.2 Estado de Resultados

ZAPATA, Pedro (2011), Contabilidad General: Con Base en las Normas Internacionales de Información Financiera, España: Séptima Edición, McGraw-Hill manifiesta: “Es dinámico, ya que expresa en forma acumulativa las cifras de rentas (ingresos), costos y gastos resultantes en periodo determinado.”

El estado de resultados muestra los efectos de las operaciones de una empresa, y su resultado final, ya sea ganancia o pérdida, resumen de los hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la empresa durante un periodo determinado.

2.8.3 Evaluación económica

El estudio de evaluación económica - financiera es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto. Esto sirve para ver si la inversión propuesta será económicamente rentable, para la toma de decisiones de aceptación o rechazo de la inversión.

La evaluación económica corresponde a la aplicación de indicadores que ayudan de alguna manera a ver si el proyecto a realizarse es o no factible, también fundamentado en valores reales.

2.8.4 INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA

2.8.4.1 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

SAPAG CHAIN, Nassir, (2011), Proyectos de Inversión: Formulación y Evaluación: Pearson Educación señala: “El VAN plantea que el

proyecto debe aceptarse si su valor actual neto es igual o superior a cero, donde VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual” Pág. 321

Es el valor monetario que resulta de restar la suma del total de flujo de caja menos la inversión. Este valor permite conocer los beneficios reales que tiene un proyecto frente a una inversión.

FÓRMULA

$$VAN = -I + \frac{FNE}{(1+i)} + \frac{FNE}{(1+i)^2} + \frac{FNE}{(1+i)^3} + \frac{FNE}{(1+i)^4} + \frac{FNE}{(1+i)^5}$$

2.8.4.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

CORDOBA, Marcial, (2012) Formulación y Evaluación de Proyectos, Colombia: Ecoe Ediciones Pág. 242. La tasa interna de retorno conocida como TIR, refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará período a período durante toda su vida útil.

La tasa interna de retorno es la suma de los flujos netos descontados de cada periodo, desde el origen considerando desde el año o periodo 0 (cero o inicial) hasta el año o periodo n (último), dependiendo de los años presupuestados. Esta evolución señala la rentabilidad del proyecto y conduce a resultados de más fácil interpretación para los inversionistas.

2.8.4.3 Costo beneficio

SAPAG CHAIN, Nassir, (2011), Proyectos de Inversión: Formulación y Evaluación: Pearson Educación Pág. 278. señala que: “El análisis del Costo-Beneficio es una técnica de evaluación genérica que se emplea para determinar la conveniencia y oportunidad de un proyecto”.

El costo beneficio es una técnica, para obtener el mayor beneficio de los recursos existentes en el proyecto. Se supone que todos los hechos y actos

pueden evaluarse bajo esta lógica, aquellos dónde los beneficios superan el coste son exitosos, caso contrario fracasan.

2.8.4.4 Periodo de recuperación

CORDOBA, Marcial, (2012) Formulación y Evaluación de Proyectos, Colombia: Ecoe Ediciones Pág. 234. Manifiesta: Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

Es un instrumento de la evaluación financiera el estudio nos permitirá medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de nuestra inversión se recuperen su costo o inversión inicial.

2.8.4.5 Punto de equilibrio

MEZA OROZCO, Jhonny de Jesús (2010), Evaluación Financiera de Proyectos, Colombia: Ecoe Ediciones Pág. 138, manifiesta: “se define como aquel punto o nivel de ventas en el cual los ingresos totales son iguales a los costos totales y, por lo tanto, no se genera ni utilidad ni pérdida contable en la operación”.

El cálculo de punto de equilibrio permitirá medir la base de venta donde ni gane, ni pierda, la unidad de producción o del servicio que se preste, con ello tomar la mejor decisión, para acoger más clientes.

2.9 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

2.9.1 Misión

GALINDO RUIZ, Carlos Julio, (2011), Formulación y Evaluación de Planes de Negocios: Ediciones de la U Pág. 16 Manifiesta “La misión de una empresa se fundamenta básicamente en el propósito para el cual fue creada, teniendo en cuenta el tipo de actividad que realizará durante su período de operación.

Es el propósito o motivo por el cual existe, el ente económico, es la determinación de las funciones básicas que la empresa va a desempeñar en un entorno determinado para conseguir tal misión.

2.9.2 Visión

GALINDO RUIZ, Carlos Julio, (2011), Formulación y Evaluación de Planes de Negocios: Ediciones de la U Pág. 17, Manifiesta, “Es un conjunto de ideas generales que permiten definir claramente, a donde quiere llegar la organización en un futuro, mediante proyecciones descriptivas y cuantitativa”.

Es visualizar la imagen futura de la organización, se realiza formulando un ideal del proyecto y poniéndola por escrito, a fin de crear el sueño compartido por todos los que tomen parte en la iniciativa de lo que debe ser en el futuro la empresa.

2.9.3. Estructura legal

2.9.3.1 Esquema de la organización

Se debe establecer las características generales de la figura legal de conformación con el proyecto a ser realizado, y que tiene que ver con los, diferentes tipos de sociedades, o formas organizativas existentes, sujetas a normas de carácter tributario, laboral, administrativas, contables, de fiscalización y de control, para cada una de las actividades de la empresa, para que exista transparencia en desarrollo de las mismas.

2.9.3.2 Constitución y legalización de la organización

Definido el tipo de la organización empresarial, que ejecutara el proyecto se procede a su constitución y legalización, para lo cual se debe proceder esto dependiendo si es persona natural, establecimiento de comercio, o sociedad; con las respectivas leyes que se encuentren establecidas en el país, para la constitución de cualquier tipo de empresa a ser legalizada.

2.9.4 Estructura administrativa

La estructura administrativa se conlleva con el procedimiento administrativo que se debe adoptar en el desarrollo de la creación de la empresa, el cual debe clarificarse y cuantificarse. La realización de la creación de una empresa, al igual que el diseño de una infraestructura administrativa que permita la acción conjunta y coordinada de un sin número de elementos materiales, humanos, y financieros a fin de alcanzar el objetivo al que la empresa quiere llegar a cumplir.

2.9.4.1 El organigrama

FLEITMAN, Jack, (2007), Evaluación Integral para implantar modelos de calidad, México: Pax México manifiesta: “Es la representación gráfica de la estructura orgánica que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que integran la empresa, los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y asesoría”.

En los organigramas son una representación gráfica de las relaciones de autoridad y la división de trabajo, constan las jerarquías existentes internamente, las funciones que cada uno va a desempeñar; todo con el fin de un buen funcionamiento de la empresa u organización.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1. INTRODUCCIÓN AL ESTUDIO DE MERCADO

Por sus características geográficas Ecuador es considerado un productor potencial de varias especies de café, lo que hace que sea exportado al mercado internacional, reconociéndose poco a poco por su calidad.

Según datos del Banco Central del Ecuador (BCE) en el 2010, el 60,73% de las exportaciones estuvieron destinadas al mercado colombiano. En lo que fue del 2011, el 91,57% de las exportaciones se realizaron al vecino país de Colombia. El café ecuatoriano está ganando prestigio progresivamente en los mercados internacionales.

La exportación de café tanto de variedad robusta como arábica al mercado Colombiano, en los últimos años a tenido un crecimiento considerado, esto a consecuencia que Colombia no puede producir sus cafetales al 100% y por ende tiene un desabastecimiento de esta materia prima para cubrir su mercado, otra de las razones es la calidad del café que se cultiva en Ecuador, que cumple con los requisitos para poder ser exportado, por lo tanto el mercado meta a considerarse en el proyecto es Colombia.

En la realización del presente proyecto el estudio de mercado comprende analizar todas aquellas actividades que permiten conocer, la demanda, oferta, precios y canales de comercialización con el fin de obtener la información necesaria para la toma de decisiones sobre dar a su producto un valor agregado.

3.2. Objetivo general

Realizar un estudio de mercado que permita establecer la oferta, demanda, precio y canales de distribución del producto a ser exportado.

3.3. Objetivos específicos

- Analizar la demanda real, potencial e insatisfecha que tiene el producto en el mercado Colombiano.
- Determinar la oferta real y potencial que tiene el producto en el país.
- Investigar los precios pagados del café arábigo en los mercados internacionales.
- Conocer los canales de comercialización, distribución y publicidad del producto, en un mercado internacional.

3.3 Variables

Cumpliendo con las primeras etapas del estudio de mercado se ha identificado las siguientes variables que serán motivo de este estudio, verificación y medición del proyecto.

- Demanda real, potencial e insatisfecha
- Oferta real y potencial
- Precios.
- Publicidad.

3.4 Indicadores de las variables

Demanda real, potencial e insatisfecha

- Tipo de café que demanda Colombia
- Cantidad de café importa por Colombia
- Abastecimiento del mercado

Oferta real y potencial

- Exportaciones de café al mercado colombiano
- Tendencia de exportación mercado colombiano

- Cantidad exportada al mercado Colombiano
- Ubicación de empresas exportadoras

.

Precios.

- Accesibles.
- Adecuado
- Mecanismo para determinar el precio.

Publicidad.

- Medios Publicitarios.
- Promociones.

3.5 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA DE MERCADO

Cuadro N° 08
Matriz de relación diagnóstica de mercado

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTE	TECNICAS	PÚBLICO META
Analizar la demanda real, potencial e insatisfecha que tiene el producto en el mercado Colombiano.	Demanda real, potencial e insatisfecha	Tipo de café que demanda Colombia Cantidad de café importa por Colombia Abastecimiento del mercado	Primaria	Encuesta	Importadores
Determinar la oferta real y potencial que tiene el producto en el país.	Oferta real y potencial	Exportaciones de café al mercado colombiano Tendencia de exportación mercado colombiano Cantidad exportada al mercado Colombiano Ubicación de empresas exportadoras	Primaria Secundaria	Encuesta Bibliográfica	Importadores Estadísticas de exportación al mercado Colombiano por ALADI
Investigar los precios pagados del café arábigo en los mercados internacionales.	Precios	Accesibles. Adecuado Mecanismo para determinar el precio	Primaria	Encuesta	Importadores
Conocer los canales de comercialización, distribución y publicidad del producto, en un mercado internacional	Publicidad	Procesos de exportación indicados Conocimiento del producto	Primaria	Encuesta	Importadores

Fuente: Formulación de Variables e Indicadores /2013

Elaborado por: La Autora

3.4. IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.

El café arábigo es un fruto de un arbusto o árbol pequeño liso, de hojas lustrosas y relativamente pequeñas, pero varían en anchura, promediando de 12 a 15 cm de largo, y más o menos de 6 cm de ancho, de forma oval o elíptica. Las plantas pueden alcanzar una altura de 4 a 6 metros cuando es adulta. Su fruto es más o menos de 1,5 cm de largo al principio de color verde, después de color rojo y con el tiempo de color azul negro.

GRÁFICO Nº 14

Café arábigo



Fuente: <http://www.infojardin.com/Frutales/fichas/cafetos-cafetero-planta-del-cafe-coffee-arabica.2013>

Elaborado por: La Autora

El café arábigo seco en grano, que se produce en el país, en su gran mayoría es exportado como materia prima a otros países, entre ellos Colombia que compra esta materia prima para abastecer su demanda; el café para ser exportado debe cumplir ciertos requisitos que La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro – AGROCALIDAD dispone tales como:

- Mínimo 12% de humedad
- Mínimo 2% de impurezas
- Mínimo 2% de Vinagre (grano que ya se daña y se fermenta)

GRÁFICO Nº 15

Clasificación del grano



Fuente: <http://www.cafedecolombia.com> 2013

Elaborado por: La Autora

El café seco en grano, es recomendable que su empaque sea en sacos de yute de 62.5 kilos respectivamente, esto con el beneficio de mantener la humedad y el café llegue fresco al lugar de destino.

Uno de los pilares fundamentales que ha hecho posible la conservación de los mercados y la fidelidad de los clientes en el exterior es la **calidad del Café**. Esta confianza y seguridad se basa en el hecho cierto que el producto entregado satisface las expectativas de clientes, en cuanto a sus características físicas y sensoriales.

El café arábigo en grano verde, considerado como materia prima para ser procesado, se transforma en una bebida caracterizada por tener más acidez, cuerpo y aroma.

3.4. IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1. Población

La población identificada para la presente investigación está conformada por las empresas importadoras de café arábigo en Colombia, considerados

como clientes potenciales los mismos que son 7 empresas; por lo cual al ser un grupo menor de 100 unidades se aplicara la técnica del censo.

3.4.2. Cálculo de la muestra

Por ser una población finita menor de 100 unidades, se procederá a realizar un censo, por lo que no se aplicará el cálculo de la muestra.

3.5. TABULACIÓN Y ANALISIS DE LA INFORMACIÓN

ENCUESTAS APLICADAS A EMPRESAS IMPORTADORAS DE CAFÉ ARÁBIGO-COLOMBIA

PREGUNTA 1 ¿Qué tiempo lleva en la actividad comercial del café?

CUADRO Nº 9

Tiempo en la actividad comercial del café

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1-3 años	3	43%
Más de 3 años	4	57%
TOTAL	7	100%

Fuente: Importadores de Café Arábigo/2013

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO Nº 16



Fuente: Importadores de Café Arábigo/2013

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

De acuerdo a la encuesta realizada a los clientes de café arábigo en el mercado Colombiano, tienen más de 3 años dedicados a la importación de esta materia prima; debido a la similitud en la calidad que el producto tiene con referencia al café que se produce en Colombia, y también por la poca producción que hay en los cafetales Colombianos; de igual manera existen clientes que se encuentran en el negocio de uno a tres años, esto debido a que ven la oportunidad de importar café de Ecuador.

PREGUNTA 2 ¿Qué tipo de café Ud. demanda más?

CUADRO N° 10

Tipo de café

OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Arábigo	3	43%
Robusta	4	57%
TOTAL	7	100%

Fuente: Importadores de Café Arábigo/2013

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°17



Fuente: Importadores de Café Arábigo 2013

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

La mayor parte de los encuestados indican que el café que demanda más es de la especie robusta, debido a que su producción y cosecha es todo el año, a comparación del café arábigo que su cosecha es en cierta temporada, tomando en cuenta que este abastece para cubrir la demanda de los mercados.

PREGUNTA 3 ¿Considera Ud. Qué el café arábigo producido en el Ecuador es de buena calidad?

CUADRO N°11
Calidad del café arábigo

OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	5	71%
NO	2	29%
TOTAL	7	100%

Fuente: Importadores de Café Árábigo/2013

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°18



Fuente: Importadores de Café Árábigo 2013

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

La calidad del café es uno de los requisitos para ser exportado a otro país, la mayoría de los encuestados afirman que la calidad del café cultivado en Ecuador es buena debido a que cumple con los requisitos que ellos requieren, mientras que la otra parte de los encuestados indican que el grano tiene un volumen de impurezas considerable, que puede ser por una mala recolección del fruto y no es considerado por lo tanto de buena calidad.

PREGUNTA 4 ¿Qué cantidad de café importa mensualmente?

CUADRO N° 12
Cantidad importada

OPCIONES	MENSUAL	PORCENTAJE
2000-3000	1	14%
3001-4000	2	29%
4001-5000	1	14%
5001-6000	2	29%
MAS DE 6000	1	14%
TOTAL	7	100%

Fuente: Importadores de Café Arábigo/2013

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 19



Fuente: Importadores de Café Arábigo 2013

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

La cantidad que se exporta al mercado Colombiano es alta, ya que en su gran mayoría el café arábigo en grano cosechado en el Ecuador es enviado a este mercado, porque cumple requisitos que el cliente busca, y su calidad es similitud al café arábigo que se produce en ese país.

PREGUNTA 5 ¿Qué precios paga por qq de café?

CUADRO N° 13
Precios pagados

OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$150-160	1	14%
\$161-170	0	0%
\$171-180	1	14%
\$181-190	4	58%
MAS DE 190	1	14%
TOTAL	7	100%

Fuente: Importadores de Café Árábigo/2013

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 20



Fuente: Importadores de Café Árábigo 2013

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

Los precios pagados por quintal de café arábigo en grano varían, debido a la negociación que se realice, a los cambios monetarios a los que está expuesto el país vecino, a la calidad de café que se exporta, y a los precios pagados en el mercado. Teniendo en cuenta que ciertos importadores paga un precio entre los 181 y 190 dólares, que es el valor que se mantiene en el mercado.

PREGUNTA 6 ¿Cuál es la tendencia de la exportación de café arábigo hacia Colombia?

CUADRO N° 14

Tendencia de exportación del café arábigo

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ALTA	3	43%
MEDIA	2	28%
BAJA	2	29%
TOTAL	7	100%

Fuente: Importadores de Café Árábigo/2013

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 21



Fuente: Importadores de Café Árábigo 2013

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

La tendencia de la exportación del café arábigo al mercado Colombiano se considera alta, ya que la mayor parte de los encuestados afirman que compran esta materia prima, debido a que el mercado requiere de este producto por la poca cosecha que hay, esto a causa de los desastres naturales que han sufrido las zonas cafeteras Colombianas.

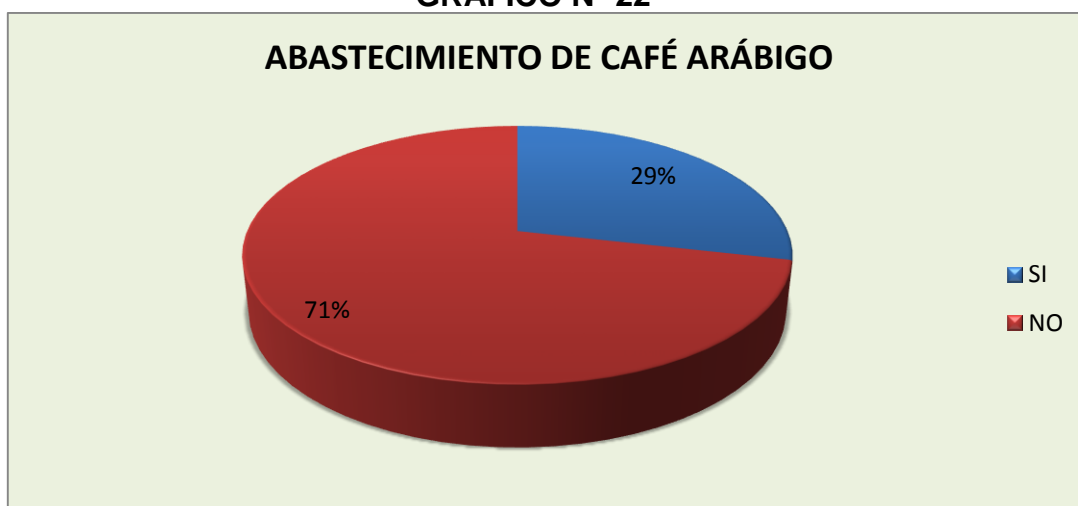
PREGUNTA 7¿La cantidad de café arábigo que Ud. Importa abastece a su mercado?

CUADRO Nº 15
Abastecimiento de café arábigo

OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	2	29%
NO	5	71%
TOTAL	7	100%

Fuente: Importadores de Café Arábigo/2013
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO Nº 22



Fuente: Importadores de Café Arábigo 2013
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

La mayor parte de los importadores que requieren de café arábigo manifiestan que necesitan de más cantidad de materia prima para abastecer a las trilladoras de café en Colombia para cubrir su mercado tanto nacional como internacional, por lo que se puede analizar que existe una demanda insatisfecha en el producto que no ha sido cubierto en su totalidad.

PREGUNTA 8 ¿Considera que el precio al que se cotiza el café arábigo ecuatoriano es el indicado?

CUADRO N° 16
Precios indicados

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	42.86%
NO	4	57.14%
TOTAL	7	100%

Fuente: Importadores de Café Arábigo/2013
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 23



Fuente: Importadores de Café Arábigo 2013
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

Los precios que son pagados por el café arábigo en los mercados internacionales dependen de la calidad del producto, los encuestados consideran que el precio que ellos pagan no es el indicado, debido a que el café que ellos adquieren por las empresas con las que realizan las negociaciones no es 100% de calidad, pero no todos opinan lo mismo ya que ciertos importadores consideran que pagan un precio justo, por la calidad del producto que les entregan.

PREGUNTA 9 ¿Qué factor influye en la determinación del precio del café arábigo para realizar la negociación?

CUADRO Nº 17

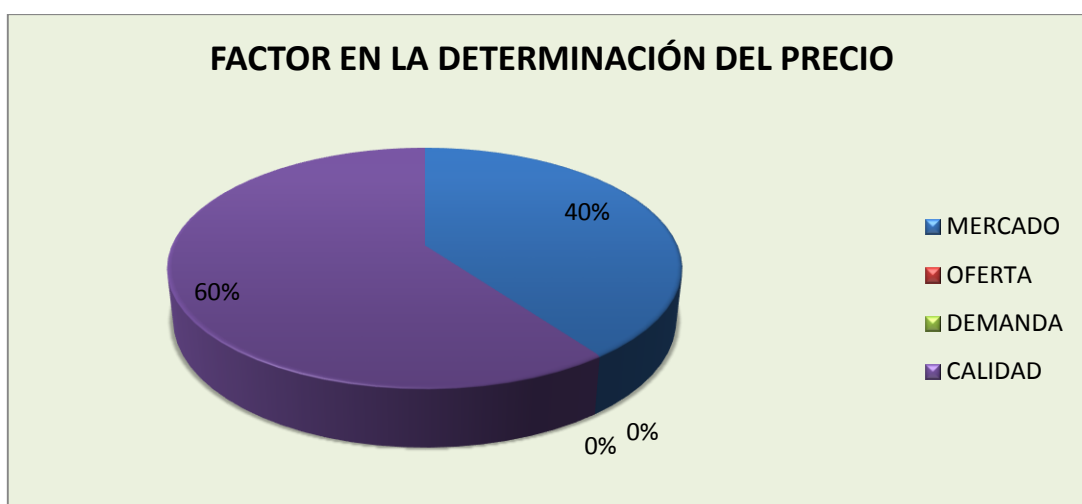
Factor en la determinación del precio

OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MERCADO	4	40%
OFERTA	0	0
DEMANDA	0	0
CALIDAD	6	60%
TOTAL	10	100%

Fuente: Importadores de Café Árábigo/2013

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO Nº 24



Fuente: Importadores de Café Árábigo 2013

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

La mayoría de los encuestados determinan que precio del café arábigo en los mercados internacionales, depende especialmente de la calidad que el producto tiene en el momento de su exportación, siempre que cumpla los requisitos que el cliente requiere, por otra parte el precio es fijado por el valor que se paga en el mercado.

PREGUNTA 10 ¿La empresa exportadora con la que Ud. Realiza sus negociaciones en donde se encuentra ubicada?

CUADRO N° 18
Ubicación de la empresa exportadora

OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Tulcán	-	0
Quito	-	0
Guayaquil	3	37%
Manabí	1	12%
El Oro	1	13%
Otros	3	38%
TOTAL	8	100%

Fuente: Importadores de Café Árábigo/2013

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 25



Fuente: Importadores de Café Árábigo 2013

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

La ubicación de las empresas exportadoras ecuatorianas se encuentran en Guayaquil, Manabí, El Oro, Loja, Santo Domingo, por lo que se puede observar que ninguna empresa se encuentra ubicada en la ciudad de Tulcán, donde se va a desarrollar el proyecto de investigación, lo que se podría decir que esta situación es una oportunidad para la creación de la empresa exportadora de café arábigo.

PREGUNTA 11 ¿El proceso de exportación de café arábigo que realiza la empresa con la que Ud. Trabaja considera que es eficiente y oportuno?

CUADRO N° 19
Servicio eficiente y oportuno

OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	7	100%
NO	0	0
TOTAL	7	100%

Fuente: Importadores de Café Arábigo/2013
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 26



Fuente: Importadores de Café Arábigo 2013
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

La totalidad de los encuestados afirman que el proceso de exportación que realizan las empresas Ecuatorianas del café arábigo al mercado Colombiano es eficiente y oportuno, lo que hace considerar que los pedidos y la tramitación de documentación es rápida, ya que cumplen oportunamente todas las actividades de exportación del café a Colombia.

PREGUNTA 12 ¿Qué aspectos considera importantes del café arábigo al momento de realizar una importación del mismo?

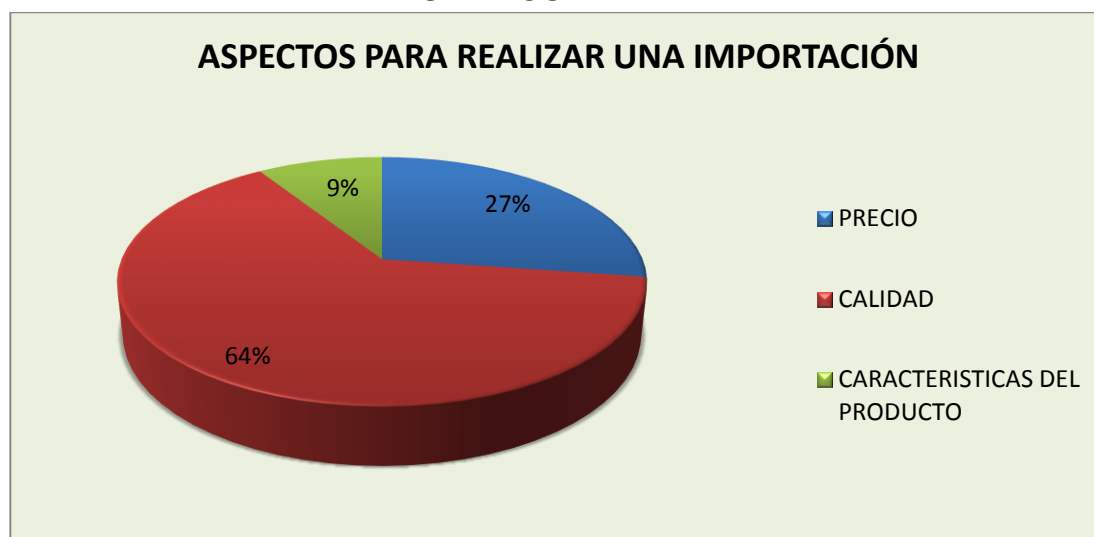
CUADRO N° 20
Aspecto para realizar una importación

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PRECIO	3	27%
CALIDAD	7	64%
CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO	1	9%
TOTAL	11	100%

Fuente: Importadores de Café Árábigo/2013

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 27



Fuente: Importadores de Café Árábigo 2013

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

La mayor parte de los encuestados establecen que la calidad del producto es considerado para realizar la negociación, ya que la calidad vende al producto, otra parte de los importadores determinan que el precio es el factor que de alguna manera si influye en la negociación y también afirman que las características que el café arábigo posee, como la acidez, aroma son determinantes para realizar la importación.

PREGUNTA 13 ¿Considera necesario la existencia de una empresa exportadora de café arábigo constituida legalmente en la ciudad de Tulcán?

CUADRO N° 21
Empresa exportadora

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	7	100%
NO	0	0
TOTAL	7	100%

Fuente: Importadores de Café Arábigo/2013

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 28



Fuente: Importadores de Café Arábigo 2013

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

La mayor parte de los importadores están de acuerdo con la existencia de una empresa exportadora de café arábigo ubicada en la ciudad de Tulcán, debido a que ayudaría a que la negociación sea directa entre las partes, y de esta manera poder verificar el proceso directamente y no por terceras personas, también la documentación sería entregada personalmente y el trámite se realizaría de mejor manera, así establecer mejores vínculos de negociación entre las partes.

3.6. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

3.6.1 DEMANDA REAL O ACTUAL

Colombia un país reconocido por ser un productor y exportador de café de calidad, en los últimos años ha tenido la necesidad de importar café de Brasil, Guatemala, Ecuador y Perú países que producen un café con características similares al que ellos producen, esto debido a los desastres naturales que han sido afectados los cultivos en los últimos años.

CUADRO N° 22
Demanda real

Año	Sacos de 60 KG
2007	75.718,72
2008	112.430,71
2009	433.094,74
2010	328.324,31
2011	571.004,79

Fuente: ALADI- 2011

Elaborado por: La Autora

El café en grano como podemos ver en el cuadro las importaciones han sido positivas con excepción del año 2010 en el cual decrecieron 104.770,43 sacos de 60 Kg.

De acuerdo a los resultados de las estadísticas totales de importación de café arábigo bajo la partida arancelaria 0901119000, extraídas de la página de la ALADI, el mercado Colombiano a tenido un crecimiento considerado de sus importaciones de café, esto debido a la falta de producción en dicho país a causa de los desastres naturales que han sido afectadas las plantaciones de café en Colombia.

3.6.2. DEMANDA POTENCIAL

La demanda potencial del café arábigo según las encuestas aplicadas a las empresas importadoras de café en Colombia, es positiva ya que las empresas están dispuestas a adquirir el producto.

3.6.3. DEMANDA PROYECTADA

Para la proyección de la demanda se realizara con el método de Regresión Lineal Simple que tiene como objetivo estudiar como los cambios en una variable, no aleatoria, afectan a una variable aleatoria, en el caso de existir una relación funcional entre ambas variables que puede ser establecida por una expresión lineal, es decir, su representación gráfica es una línea recta. Cuando la relación lineal concierne el valor medio o esperado de la variable aleatoria, estamos ante un modelo de regresión lineal simple. La respuesta aleatoria al valor x de la variable controlada se designa por Y_x y, según lo establecido se obtendrá:

$$Y_c = a + bx$$

CUADRO N° 23
Proyección de las Importaciones de café arábigo de Colombia

Años	M (Y1)	X	Y1*X	X2
2007	75.718,72	1	75.718,72	1
2008	112.430,71	2	224.861,42	4
2009	433.094,74	3	1.299.284,22	9
2010	328.324,31	4	1.313.297,26	16
2011	571.004,79	5	2.855.023,96	25
Total	1.520.573,28	15,00	5.768.185,58	55,00

Fuente: ALADI 2011

Elaborado por: La Autora

$$\sum y = na + b \sum x$$

$$\sum xy = a \sum x + b \sum x^2$$

$$a = 57.825,05$$

$$b = 120.646,57$$

$$y = a + bx$$

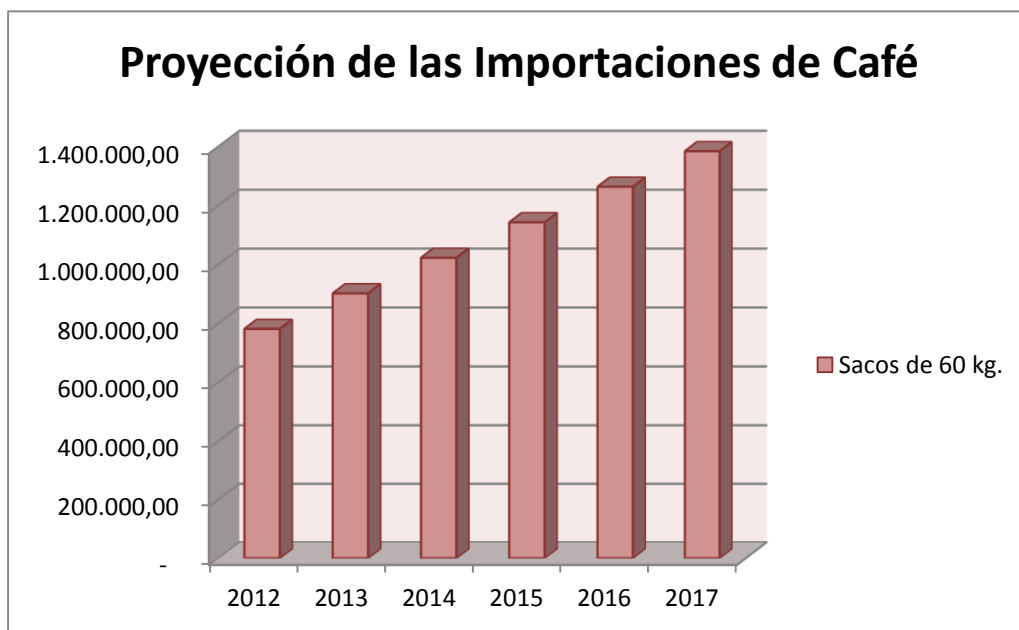
CUADRO N° 24
Demanda proyectada 2017

Años	Sacos de 60 kg.
2012	781.704
2013	902.351
2014	1.022.998
2015	1.143.644
2016	1.264.291
2017	1384937

Fuente: Investigación Propia 2011

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 29



Fuente: Investigación Propia 2011

Elaborado por: La Autora

3.7. ANÁLISIS DE LA OFERTA

3.7.1. OFERTA REAL O ACTUAL

La oferta del proyecto está en función de las exportaciones de café arábigo ecuatoriano al mercado colombiano, según información obtenida de la página de la ALADI las exportaciones han ido un crecimiento constante.

CUADRO N° 25

Oferta Real

AÑO	Sacos de 60 Kg
2.007	44.620,53
2.008	73.323,17
2.009	191.083,81
2.010	151.521,33
2.011	294.215,05

Fuente: ALADI 2011

Elaborado por: La Autora

3.7.2. OFERTA PROYECTADA

Para la proyección de la oferta se realizara con el método de Regresión Lineal Simple; tomando datos históricos de las exportaciones de café que se han realizado al mercado colombiano a partir del año 2007.

CUADRO N° 26

Proyección de las Exportaciones de café arábigo a Colombia

Años	(Y)	X	Y*X	X ²
2007	44.620,53	1	44.620,53	1
2008	73.323,17	2	146.646,34	4
2009	191.083,81	3	573.251,42	9
2010	151.521,33	4	606.085,34	16
2011	294.215,05	5	1.471.075,25	25
Total	754.763,89	15	2.841.678,89	55

Fuente: Investigación Propia 2011

Elaborado por: La Autora

$$\sum y = na + b\sum x$$

$$\sum xy = a\sum x + b\sum x^2$$

$$a = -22263,38$$

$$b = 57738,72$$

$$y = a + bx$$

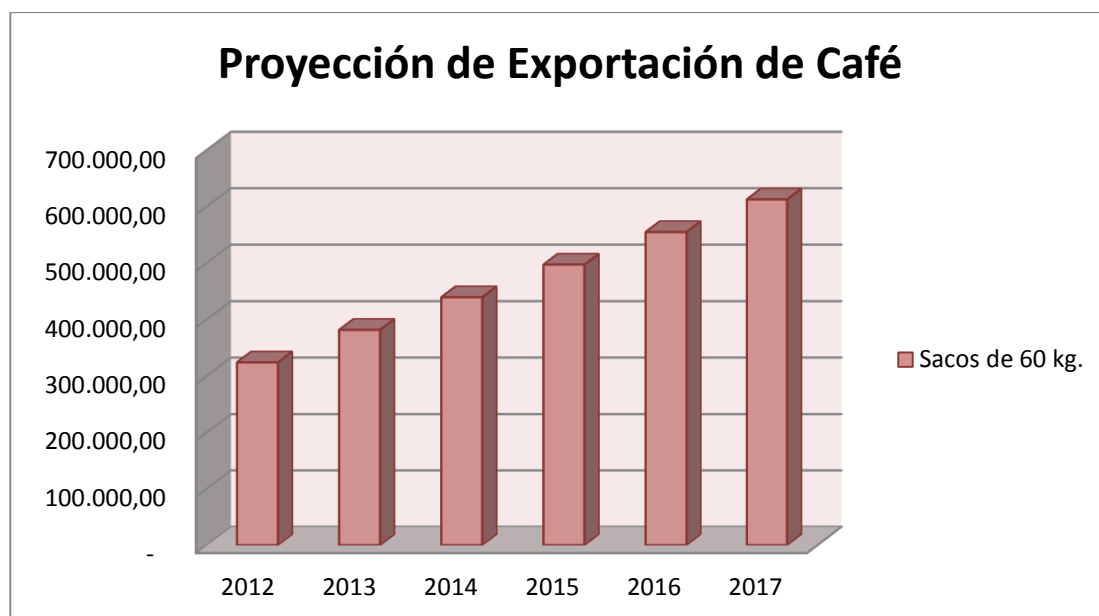
CUADRO Nº 27
Oferta Proyectadas Al 2017

Años	Sacos de 60 kg.
2012	324.168,94
2013	381.907,66
2014	439.646,38
2015	497.385,10
2016	555.123,82
2017	612.862,54

Fuente: Investigación Propia 2011

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO Nº 30



Fuente: Investigación Propia 2011

Elaborado por: La Autora

3.8. DEMANDA INSATISFECHA

Con los datos obtenidos en la demanda y la oferta con sus respectivas proyecciones, se procedió al cálculo de la demanda insatisfecha, que resulta de la diferencia entre las dos variables, la cual se pretende captar con la puesta en marcha de la empresa exportadora de café arábigo, en el cantón Tulcán, la misma que corresponde al 3.1% del total de la demanda

insatisfecha en sacos de café; a continuación el cuadro de la demanda insatisfecha.

CUADRO N° 28
Demanda insatisfecha

Año	Oferta	Demanda	Demanda Insatisfecha
2012	117.191,62	781.704,47	-664.512,85
2013	137.916,81	902.351,04	-764.434,23
2014	158.642,00	1.022.997,61	-864.355,61
2015	179.367,19	1.143.644,18	-964.276,99
2016	200.092,38	1.264.290,75	-1.064.198,37
2017	220.817,57	1.384.937,32	-1.164.119,75

Fuente: Investigación Propia 2011

Elaborado por: La Autora

3.9 ANÁLISIS Y DETERMINACIÓN DE PRECIOS

3.9.1. PRECIO REAL

El precio del quintal de café ecuatoriano que se exporta a mercados internacionales, en este caso al mercado Colombiano de acuerdo al Consejo Cafetalero Nacional (COFENAC) al finalizar el 2013 es de 202.79 dólares.

Este precio es una referencia para la realización del cálculo del precio en el presente proyecto.

3.10. ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN, DISTRIBUCIÓN Y PUBLICIDAD

3.10.1. Comercialización

La comercialización del café arábigo por razones tales como logística, distancia, tiempo, un productor de café no puede estar en contacto directo con todos los compradores potenciales e importadores, por lo que debe canalizar su producción para la venta, a través de la cadena de comercialización

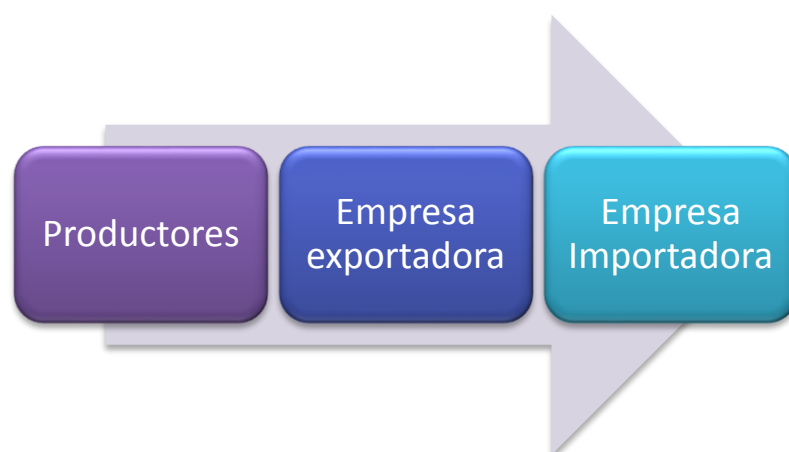
3.10.2 Distribución del café en el Ecuador

La distribución de café arábigo a través de la cadena de comercialización se puede analizar algunos canales de distribución que puede tener el producto a diferentes mercados nacionales como internacionales:

- a) Productores – Acopiadores rurales – Acopiadores cantonales – Plantas de beneficio-Exportadores de café en grano.
- b) Productores – Acopiadores rurales – Acopiadores cantonales – Plantas de beneficio– Industriales.
- c) Productores – Plantas de beneficio – Industriales.
- d) Productores – Empresas Artesanales de café tostado y molido – Distribuidores

Una vez analizados los canales de distribución anteriores se puede identificar que la mejor opción para la distribución del café para ser exportado es el siguiente:

GRÁFICO Nº 31
Distribución del café arábigo



3.10.3. Publicidad

La publicidad a utilizarse es la siguiente:

Nombre de la empresa

CAFEXPO S. A.

Nombre del producto

CAFÉ ARABIGO

Logotipo



Eslogan

Un grano bien....Seleccionado

Etiqueta

PRODUCTO	CAFÉ SECO EN GRANO SIN TOSTAR SIN DESCAFEINAR
CONTENIDO NETO	62,5 Kg.
EXPORTADOR	CAFEXPO S.A.
DIRECCION	AV. TULCANAZA Nro. 223 TULCAN-ECUADOR
PAIS DE ORIGEN	ECUADOR
IMPORTADOR	EMPRESA COLOMBIANA
NIT	9999999999999999
DIRECCION	COLOMBIA
LOTE	008-019-0040
VENCIMIENTO	2012-12-31
REG. SANITARIO	NO APLICA-VISTO BUENO INVIMA

**INSTRUCCIONES DE CONSERVACION:
CCONSERVESE EN UN LUGAR SECO Y FRESCO**

Envase



Portal de la página de internet



CAFEXPO

Un grano bien....Seleccionado

CAFÉ ARABICO



Tarjeta de presentación



3.10. CONCLUSIONES

Dentro de la determinación de la demanda se analizó, la información obtenida de los importadores de café como: la cantidad que adquieren, también se obtuvo información de datos estadísticos de la página de la ALADI, en donde se puede determinar que Colombia demanda de esta materia prima para cubrir su consumo local e internacional.

En el análisis de la oferta se puede establecer que Ecuador exporta la mayor cantidad de producción al mercado Colombiano, considerándose un mercado en crecimiento, debido a que este país no produce sus cafetales al máximo a consecuencia de los desastres naturales que se han originado por las fuertes lluvias e inundaciones, dañando de esta manera el cultivo de café.

Mediante un cruce de la oferta y de la demanda que existe, se obtiene la demanda insatisfecha, información que ayudara a determinar el porcentaje a ser captado por la empresa exportadora, es decir la cantidad que la empresa busca exportar al país vecino tomando en consideración tal demanda insatisfecha.

En cuanto al precio de venta, está enfocado al precio que esta pagado el quintal de café en el mercado colombiano, considerando que los encuestados afirman que el precio es determinado por el mercado y la calidad del producto.

También se analizó la comercialización, distribución del producto y la publicidad que será empleada, considerando que la actividad de la empresa es la exportación se consideró un canal de distribución directo tanto con el productor como con el importador y una publicidad que ayude a conocer a la nueva unidad económica a nivel internacional como las páginas web.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico tiene como objetivo principal determinar la función óptima de la producción, utilización y distribución de los recursos necesarios, así también como el tamaño y localización de la planta, donde se ejecutara el proyecto.

4.1. TAMAÑO DEL PROYECTO

Para determinar el tamaño del proyecto se tomó en cuenta los siguientes factores, que ayudaran a determinar su factibilidad:

4.1.1. Mercado

Las exportaciones de café arábigo en los últimos tres años han ido en un crecimiento alto, tomando en cuenta que del total de las exportaciones del café ecuatoriano el 58% es enviado al mercado colombiano, ya que de acuerdo a la investigación de campo aplicada, el mercado requiere de esta materia prima para abastecer su consumo local; esto debido a que Colombia no produce sus cafetales al 100% a consecuencia de los desastres naturales que se han dado en los últimos años.

4.1.2. Disponibilidad de recursos financieros

En lo que respecta a la disponibilidad de los recursos financieros que se necesitan para la ejecución del proyecto, se encuentra en parámetros aceptables, considerando que la inversión total se cubrirá con recursos propios y mediante un préstamo bancario.

4.1.3. Disponibilidad de mano de obra

En lo que se refiere a la mano de obra, se determina que para la ejecución efectiva del estudio se requiere de personal capacitado en áreas contables, administrativas y de comercio exterior, considerando que la

actividad principal de la empresa está enfocada a la exportación, tomando en cuenta que en la ciudad de Tulcán existe personal en dichas áreas.

4.1.4 Disponibilidad del producto

En lo que concierne a la disponibilidad del producto, se puede indicar que en la provincia del Carchi el cultivo y producción del café arábigo es mínima y su calidad aun no es competitiva, por lo tanto no abastecería para su exportación, por lo que es necesario adquirir el café en provincias en donde la cantidad de producción sea alta y su calidad buena, para ofrecer al cliente un producto que cumpla sus expectativas; tales como son los casos de las principales provincias productoras de café: Manabí, El Oro y Loja, provincias en donde el café es reconocido por su calidad.

4.1.5. Capacidad de la empresa

En lo que respecta a la capacidad de la empresa se tomara en cuenta la producción del café arábigo del país, según información proporcionada por el Banco Central del Ecuador en la Encuesta de Coyuntura del Sector Agropecuario (2012), indica que “la producción de café arábigo en el año 2011 fue de 524,768 quintales (equivalentes a 337.552 sacos de 60 kg.).” El café arábigo en grano que se produce en el Ecuador es de buena calidad, gracias a que existen organismos que ayudan a los productores a tecnificar sus cultivos y de esta manera la producción rinda cada vez más. Tomando en consideración tal producción la empresa tendrá como capacidad de exportar lo que el mercado colombiano requiere.

4.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Para la determinación de la localización del proyecto, se realizó un análisis macro y micro localización a través de la aplicación de métodos cuantitativos y cualitativos, con el propósito de escoger la opción más conveniente.

4.2.1. Macrolocalización

Es el estudio que tiene por objeto determinar la región o territorio en la que el proyecto tendrá influencia con el medio. Describe sus características y establece ventajas y desventajas que se pueden comparar en lugares alternativos para la ubicación de la planta.

Considerando que el principal mercado al que se exportara el producto es Colombia, la empresa exportadora de café arábigo estará ubicada en el cantón Tulcán ciudad de Tulcán que se encuentra situada a 7 km de la frontera colombiana; es decir, del puente internacional de Rumichaca que es compartido por los dos países.

4.2.1.1. Mapa de macro localización

FIGURA Nº 1

Mapa del Cantón Tulcán



Fuente: Municipio de Tulcán

4.2.2. Microlocalización

Es el estudio que se hace con el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto de la ubicación de la empresa exportadora de café, siendo este lugar en la Avenida Tulcanaza entre calles España y Portugal donde permitirá cumplir con los objetivos de lograr la más alta rentabilidad o

minimizar costos unitarios; para lo cual se analizaron los siguientes aspectos para la selección de dicho lugar:

4.2.2.1. Vías de comunicación

Tulcán se encuentra bien comunicado con las demás provincias del país, pues es atravesada por la carretera Panamericana y sus vías son totalmente asfaltadas. En la actualidad existen construidas dos carreteras de segundo y tercer orden:

Carretera Tulcán- Tufiño- Maldonado-Tobar Donoso, esta es una vía que podría permitir en el futuro una comunicación directa con la provincia de Esmeraldas y el Océano Pacífico.

Carretera Tulcán- El Carmelo- Santa Bárbara- La Bonita- Nueva Loja, la que permite comunicarse con la provincia de Sucumbíos en el Oriente Ecuatoriano

Proyecto de ampliación de la carretera Ibarra-Tulcán a cuatro carriles que conecta con la sierra centro del país.

4.2.2.2. Transporte

Existe el servicio de transporte pesado de mercaderías en diferentes rutas tanto nacionales como internacionales, para su organización cuentan con la Asociación de Transporte Pesado del Carchi, que está conformada por 36 compañías las cuales prestan tal servicio.

También cuenta con varias empresas de transporte urbano e interprovincial que ayudan a tener comunicada a la ciudad con las demás provincias y lo que respecta al transporte aéreo cuenta con un aeropuerto semi-regional con vuelos comerciales diarios.

4.2.2.3. Costos y disponibilidad de mano de obra

La mano de obra con la que se cuenta en la ciudad, cumple con los requisitos que la empresa necesita para un buen funcionamiento tales como:

Profesionales en ramas de comercio exterior,

Agentes de aduana

Contadores conocedores del pago de impuestos en lo que respecta a exportaciones.

En lo que respecta a los costos estarán en base a lo dispuesto en las leyes vigentes de que se dicten en Ecuador.

4.2.2.4. Cercanía de las fuentes de abastecimiento del producto

El producto a ser exportado es el Café Arábigo en grano considerado como una materia prima, este fruto se produce en grandes cantidades en las provincias de Manabí, El Oro, Loja y Guayas, la empresa exportadora va adquirir el producto en estas provincias en donde se produce uno de los mejores cafés arábigos; la distancia que existe entre la ciudad de Tulcán y las provincias mencionadas es considerable, pero se debe tomar en cuenta que la calidad del grano hace que se adquiera el producto en tales lugares, debido a que la producción en la provincia del Carchi en la zonas de Chical y Maldonado es mínima y su calidad aun no es competitiva en el mercado.

4.2.2.5. Cercanía al mercado

En cuanto a la cercanía al mercado Colombiano al que el producto va a ser exportado es de 7 km al puente internacional de Rumichaca que une a los dos países y de igual forma se encuentra instalaciones de la Aduana Ecuador, que servirá para realizar la tramitación de la exportación de forma rápida.

4.2.2.6. Método cualitativo por puntos

Alternativas para definir el lugar donde se ubicara la empresa:

La Rinconada

Av. Tulcanaza

Sector la Y

CUADRO N° 29
Método cualitativo por puntos

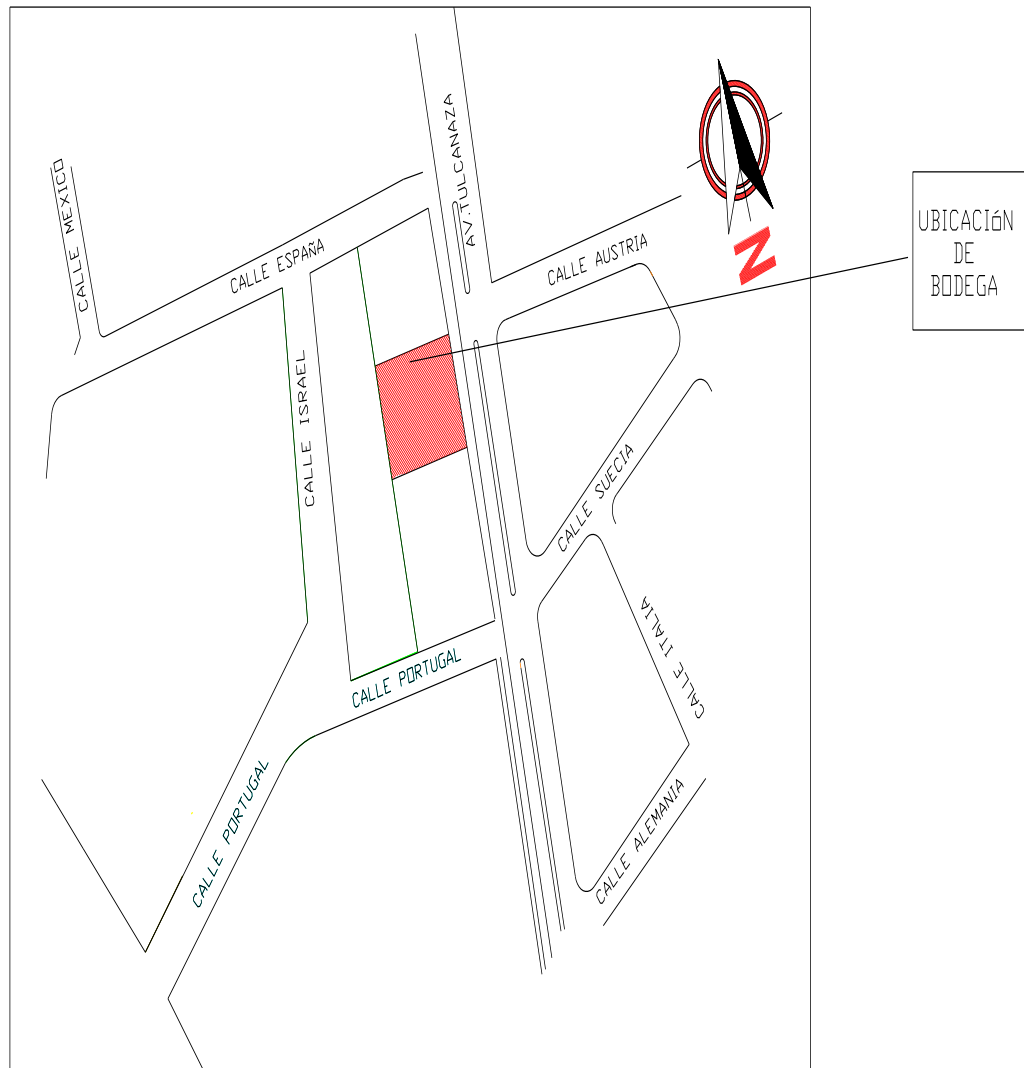
FUERZAS LOCACIONALES	%	La Rinconada		Av. Tulcanaza		Sector la Y	
		Punt	Pond	Punt	Pond	Punt	Pond
Disponibilidad servicios Básicos:	30%						
Agua potable	10%	10	1	10	1	10	1
Energía Eléctrica	10%	10	1	10	1	10	1
Teléfono	10%	5	0,5	10	1	10	1
Comercialización:	25%						
Vías de acceso	10%	10	1	10	1	10	1
Internet	5%	5	0.25	10	0.5	8	0.40
Transporte	10%	4	0,4	10	1	8	0,80
Espacios Físicos:	20%						
Costo de Arriendo	20%	9	1,8	10	2	8	1,60
Seguridad:	15%						
Cercanía Policía	15%	5	0,75	8	1,20	8	1,20
Bomberos							
Aceptación Comunidad	10%	10	1	10	1	10	1
TOTAL	100		7.70		9.7		9

Elaborado por: La autora

Una vez aplicado el método cualitativo por puntos de las tres opciones establecidas se puede observar en el cuadro que la opción que es conveniente una vez analizadas las fuerzas locacionales, que la empresa esté ubicada en la ciudad de Tulcán, parroquia Tulcán en la Avenida Tulcanaza entre calles España y Portugal con vía al puente de Rumichaca

4.2.2.7. Planos de la Micro Localización

FIGURA N° 2
Planos de la microlocalización



4.3. INGENIERIA DEL PROYECTO

En este paso se determinan todos los recursos que se necesiten para operar el proyecto. Se refiere a los elementos técnicos del proyecto, tales como: procesos, especificaciones de materia prima, recursos humanos, construcción, planos y distribución en planta.

4.3.1. Infraestructura de la empresa

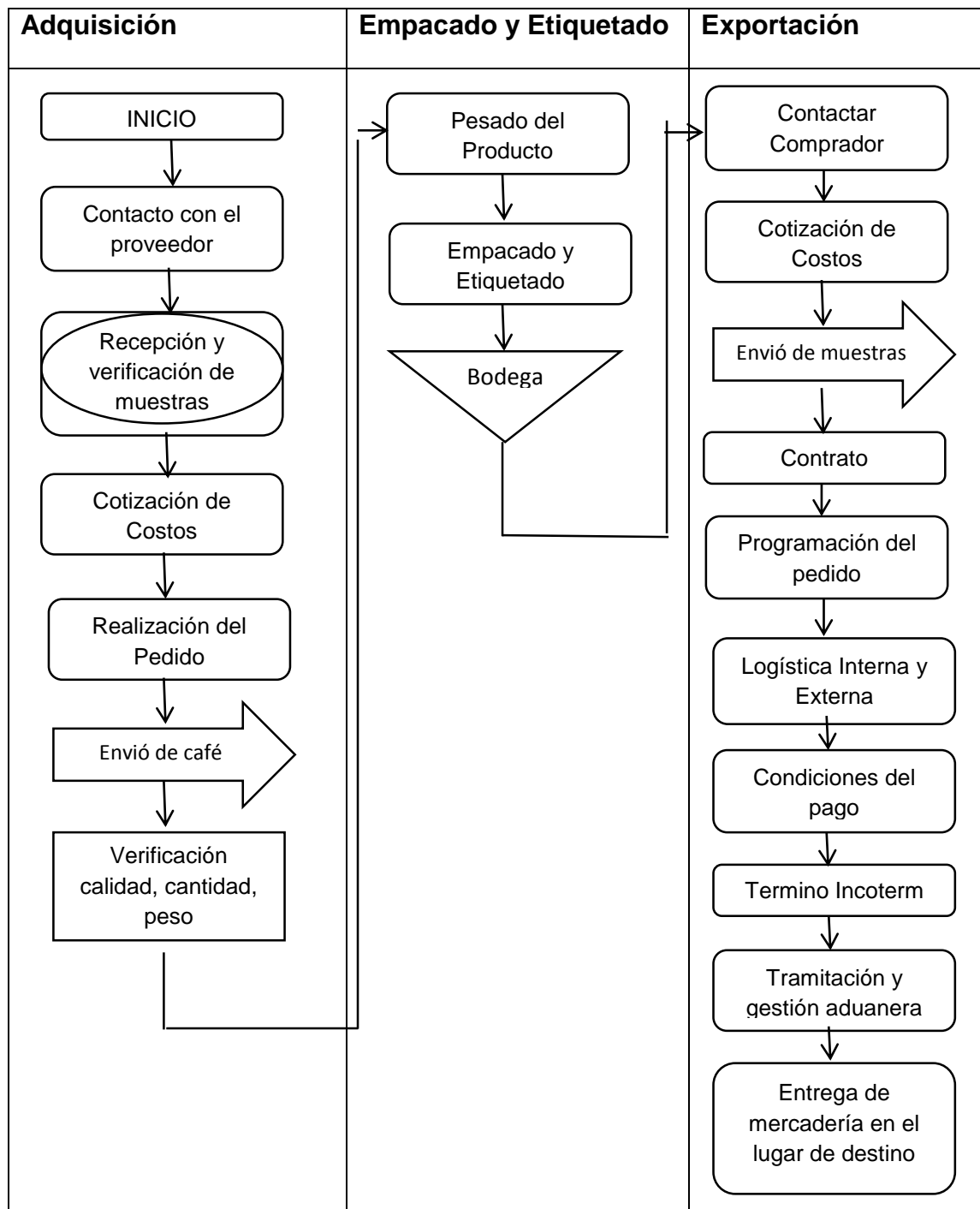
4.3.1.1. Edificaciones

En lo referente a la infraestructura de la empresa, no va a contar con una unidad propia sino del alquiler de una Bodega que está ubicada en la parroquia Tulcán, en la Av. Tulcanaza entre las calles España y Portugal, la cual dispone de espacios físicos suficientes y adecuados a los requerimientos que la empresa necesita; en lo referente a los servicios básicos dichas instalaciones cuentan con energía eléctrica, agua potable, y teléfono que son necesarios para el funcionamiento de la empresa.

4.4. Diseño de procesos

FIGURA N° 3

Diseño de procesos



Fuente: Evaluación de proyectos –Córdova Marcial, (2012),
Elaborado por: La autora

ADQUISICIÓN

Dentro del proceso de adquisición, que conlleva la compra del producto a los diferentes proveedores, seguirán varios procedimientos lógicos y necesarios, los mismos que serán especificados a continuación:

Contacto con el proveedor

Se refiere a buscar el proveedor de la materia prima a ser exportada, los cuales podrán ser de las provincias de Manabí, El Oro o Loja, donde se cosecha el café arábigo de mejor calidad.

Manabí

El Oro

Loja

Recepción y verificación de muestras

Los diferentes proveedores de café arábigo deberán enviar muestras para constatar el café que se va adquirir, así también sus características y calidad.

Cotización de costos

En este proceso se realiza la cotización de precios de la mercadería a ser adquirida a diferentes proveedores.

Realización del pedido

Una vez constatado el cumplimiento de la calidad del café se procederá a la realización del pedido es decir de los quintales que la empresa va a necesitar para exportar.

Envío del café

Una vez realizado el pedido al proveedor este, enviara las cantidades acordadas entre las partes.

Verificación de calidad, cantidad y peso

Se verificara la cantidad, peso y sobre todo la calidad del café se verificara mediante el cumplimiento de las especificaciones que indica AGROCALIDAD, para poder realizar la negociación que son:

- Mínimo 12% de humedad
- Mínimo 2% de impurezas
- Mínimo 2% de Vinagre (grano que ya se daña y se fermenta)

EMPACADO Y ETIQUETADO

Una vez realizado el proceso de compra del café arábigo al proveedor correspondiente, este debe ser:

Pesado

Es decir el café debe ser pesado de acuerdo a los kilos a ser exportado.

Empacado y etiquetado

Seguidamente se debe empacar en los sacos de yute correspondientes y colocar la etiqueta con datos del exportador como del importador, como estable la ley.

Bodega

Una vez listos los quintales se proceden a su almacenamiento hasta la realización de los trámites correspondientes a la exportación.

EXPORTACIÓN

Una vez lista la mercadería, el proceso siguiente es la exportación del grano verde al mercado Colombiano.

Contactar al comprador

Una vez que se haya comprado la mercadería, se oferta el producto a las empresas importadoras de café en Colombia Ipiales y es el inicio de la

negociación, en este caso las principales empresas con las que se realizan son:

- IMPORTADORA CAFECOL S.A.S
- CAFEFRON S.A.
- COMERCIALIZADORA COINTERFRONT S.A
- COEXPOSUR S.A
- CI AGROCAFE S.A.
- MARTHEL S.A.
- IMPOGRANCOL S.A.

Cotizar costos

La cotización de los costos se obtienen por medio de la factura proforma y se pactan los precios.

Envío de muestras

El envío de las muestras se debe entregar a los compradores en funditas de 1 kg.

Contrato

Se firma un contrato de comercialización entre las partes tanto importador y exportador finiquitando condiciones de pago, embalaje, transporte.

Programación del pedido

Se refiere a la preparación de la mercadería para coordinar el despacho hacia el destino final.

Logística interna y externa

Es la coordinación del transporte, estibaje dentro de bodega, cargues y descargues fuera de la bodega del cliente.

Condiciones del pago

Mediante pagos anticipados el importador cancela su gestión de la adquisición del producto y transporte en Ecuador y respectivos pagos en Colombia.

Termino Incoterm

La negociación se realiza en el término FCA (Franco Transportista), es decir la mercancía pasa a ser propiedad del comprador cuando se le entrega al transportista internacional en Ipiales.

Tramitación y gestión aduanera

Se refiere a todos los documentos a presentarse para la legalización de la mercadería tanto en Ecuador como en Colombia.

Entrega de mercadería en el lugar de destino

Es el cruce de frontera y entrega en bodega habilitada por el importador.

4.5. PRESUPUESTO DE INVERSIÓN

Es lo referente a la inversión que se requiere para comercializar y exportar el café arábigo, previa al inicio de las actividades del proyecto son las siguientes:

4.5.1. Equipo de cómputo

Para que labore adecuadamente el personal administrativo es necesario adquirir equipo de cómputo, el cual se detalla a continuación:

CUADRO N° 30

EQUIPO DE COMPUTO				
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Total
Computadores	Unidad	4	544,50	2178,00
Impresoras Mp 280	Unidad	1	100,00	100,00
			Total USD \$	2.278,00

Fuente: Investigación de Campo 2013

Elaborado: La Autora

4.5.2. Maquinaria

Constituyen las herramientas necesarias para llevar a cabo cada una de las actividades de acopio y exportación del café arábigo.

CUADRO N ° 31

MAQUINARIA				
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Total
Balanza electrónica industrial	Unidad	1	175,00	175,00
Bandas transportadoras	Unidad	1	760,00	760,00
Selladora	Unidad	1	70,00	70,00
Cosedoras Remalladora	Unidad	1	180,00	180,00
			Total USD \$	1.185,00

Fuente: Investigación de Campo 2013

Elaborado: La Autora

4.3.4.1. Muebles y enseres

Para el funcionamiento correcto en la parte administrativa es necesario de dotar de recursos necesarios que se instalen en cada una de las oficinas.

CUADRO N° 32

MUEBLES Y ENSERES				
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Total
Archivadores aéreos	Unidad	3	120,00	360,00
Escritorio Ejecutivo de 1,5m x 0,60	Unidad	3	300,00	900,00
Sillas Giratorias regulables	Unidad	3	90,00	270,00
Sillas Tapizadas	Unidad	6	45,00	270,00

Mesa de reunión	Unidad	1	250,00	250,00
Papeleras de dos bandejas	Unidad	3	20,00	60,00
Archivadores 4 gavetas	Unidad	2	190,00	380,00
Basureros	Unidad	3	3,00	9,00
			Total USD \$	2499,00

Fuente: Investigación de Campo 2013

Elaborado: La Autora

4.3.4.2. Equipos de oficina

En el área administrativa necesitaremos un teléfono-fax, con el cual se atenderá tanto a los clientes externos como internos.

CUADRO Nº 33

EQUIPO DE OFICINA				
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Total
Calculadora	Unidad	1	15,00	15,00
Teléfono -fax	Unidad	1	100,00	100,00
			Total USD \$	115,00

Fuente: Investigación de Campo 2013

Elaborado: La Autora

4.3.5. Determinación de las inversiones

4.3.5.1. Activos fijos

En la inversión de activos fijos tenemos:

CUADRO Nº 34
Activos fijos

DETALLE	VALOR
Equipo de Computación	2.278,00
Maquinaria	1.185,00
Muebles y Enseres	2499,00
Equipo de Oficina	115,00

TOTAL USD \$	\$ 6.077,00
---------------------	--------------------

Fuente: Resumen de cuadros anteriores.

Elaborado: La Autora

4.3.5.2. Gastos de constitución

Dentro del inicio de las operaciones a realizar se considera los siguientes gastos de constitución.

CUADRO N° 35
Gastos de constitución y de investigación

DETALLE	VALOR
Gastos de Constitución	
Permisos de Funcionamiento	1.030,00
Licencias y Software	950,00
TOTAL USD \$	\$ 1.980,00

Fuente: Investigación de Campo 2013

Elaborado: La Autora

4.3.6. Financiamiento

En lo referente al financiamiento se procede de la siguiente manera:

CUADRO N° 36

Financiamiento

DETALLE	VALOR	%
Capital propio	121.884,69	33.1537%
Crédito	245.751,04	66.8463%
TOTAL USD \$	\$ 367.635,73	100%

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado: La Autora

4.3.7. Talento humano

La empresa comercializadora de café requiere contratar personal idóneo, que se encuentre capacitado y con experiencia en las áreas a desempeñar, de esta manera asegurar un trabajo eficiente en el desarrollo de las actividades a ejecutarse, para lo cual es necesario el siguiente personal:

Personal administrativo

De acuerdo al organigrama estructural-funcional de la empresa, debe contar con personal administrativo encargado de la parte funcional y con un personal de mano de obra encargado de la parte operativa de la empresa.

CUADRO Nº 37

PERSONAL ADMINISTRATIVO			
Descripción	Número Personal	Sueldo	Total
Gerente	1	800,00	800,00
Contadora	1	650,00	650,00
Secretaria	1	400,00	318,00
Ing. Comercio Exterior	1	650,00	650,00
		Total USD \$	2.418,00

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales 2013

Elaborado por: La Autora

Personal operativo

Se necesitará la contratación de dos operarios, para que realicen la labor de empacar, etiquetar y estibar.

CUADRO Nº 38

OPERATIVOS		
DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Sueldo Básico Unificado	350,00	4.200,00
Aporte Patronal	42,53	510,30
Fondos de Reserva	29,17	
Décimo Tercer Sueldo	29,17	350,00
Décimo Cuarto Sueldo	26,50	318,00
TOTAL	477,36	5.378,30

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales 2013

Elaborado por: La Autora

4.3.8. Capital de arranque

Como capital de arranque requerido para la puesta en marcha del proyecto se consideró los costos de producción, gastos administrativos y gastos de venta para un mes de operación del proyecto por un valor estimado de \$ 361.206,81.

CUADRO N° 39
Capital de arranque

DESCRIPCIÓN	VALOR	
	MENSUAL	ANUAL
Costo de Ventas	327.110,40	3.925.324,80
Sueldo Operativos	896,38	10.756,60
Gastos Administrativos		
Sueldo Personal Administrativos	3.118,08	37.417,00
Materiales de Oficina	16,92	203,00
Servicios Básicos	81,00	972,00
Gastos de Ventas		
Gasto de Empaque	1.999,56	23.994,72
Gastos de Exportación	3.448,20	41.378,40
Gasto Arriendo	500,00	6.000,00
Gasto Publicidad	83,33	1.000,00
Otros Gastos	7.087,77	85.053,24
SUBTOTAL	344.341,65	4.132.099,76
Imprevistos 5%	17.217,08	206.604,99
TOTAL	361.558,73	4.338.704,75

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: La Autora

CAPÍTULO V

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL

5. 1. MARCO LEGAL

5.1.1. Nombre o razón social

La empresa comercializadora y exportadora de café arábigo se llamara CAFEXPO S.A., que significa café de exportación nombre que abarca al producto y la actividad principal de la empresa, siendo un nombre corto e identificable a las actividades que la empresa va a desarrollar.

Filosofía

5.1.2. Misión

“Satisfacer las necesidades de los clientes con un producto de calidad, con un servicio integral, confiable y eficiente, con un recurso humano idóneo, altamente calificado, aportando al desarrollo económico del país y crear en la empresa una cultura organizacional que nos asegure un desarrollo permanente.”

5.1.3. Visión

“CAFEXPO S.A. en el año 2017, será una empresa competitiva, participativa en la comercialización y exportación de café arábigo de calidad, acorde a la demanda del mercado colombiano, convirtiéndose en un ente de comercio justo, llegando a una satisfacción plena de los clientes y así cumplir con sus exigencias.

5.1.4. Valores y principios

Los valores son principios que permiten orientar el comportamiento y funcionamiento de la empresa hacia la sociedad; para lo cual CAFEXPO tendrá como principales valores los siguientes:

FIGURA N° 4

Valores y Principios

Responsabilidad	Permite un cumplimiento en los deberes y obligaciones, de la empresa hacia una persona, e institución y de esta manera llegar a obtener un buen beneficio
Unión y solidaridad	Valores que fortalecen el trabajo conjunto y comunitario, estableciéndose en base a acuerdos y compromisos en la construcción de consensos orientados al beneficios de la sociedad en general.
Respeto	Permanente actitud de cumplimiento de requerimientos de los clientes externos, esto mediante una investigación constante de sus necesidades con respecto a la calidad del producto.
Honestidad	Norma para el cumplimiento de roles asumidos en las áreas de trabajo a Desempeñar.

Compromiso con el Medio ambiente	Respetar el medio ambiente, evitando la contaminación del mismo con desechos.
Trabajo Digno	Dar una trato digno a las personas que van hacer parte del equipo de trabajo cumpliendo con normativas legales ya establecidas en la ley.

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación Directa

5.1.5. Objetivos

5.1.5.1. Objetivo general (de la empresa)

Fomentar la comercialización y exportación de café arábigo de calidad hacia el mercado colombiano mediante el cumplimiento de normativas legales, para el crecimiento económico de la localidad.

5.1.5.2. Objetivos específicos (de la empresa)

- Cumplir con las normativas legales ya existentes para la exportación del café arábigo hacia el exterior.
- Implantar controles de calidad en los procedimientos de compra y exportación del café, para garantizar competitividad y confianza con el cliente.
- Fomentar buenas relaciones con los proveedores para que garanticen un café de calidad.
- Contar con un equipo de trabajo altamente calificado, comprometido con los principios y valores de la empresa.
- Ser una organización con operación eficiente y rentable.
- Mantener los niveles de satisfacción del cliente.

5.1.6. Políticas institucionales

CAFEEXPO S.A. una empresa comercializadora y exportadora del café arábigo, dentro de la organización estará enfocada a desarrollar un proceso de mejora continua, cumpliendo con los requisitos legales y reglamentarios del sector empresarial.

Los mandatos son:

- Cafexpo S.A. exportará un producto que cumpla los requisitos de calidad que exija el cliente.
- Cafexpo S.A. dotará a la empresa de profesionales conocedores en las áreas respectivas de la empresa y de esta manera permitan cumplir con los objetivos de la misma.
- Cafexpo S.A. desarrollará y ejecutará programas de capacitación continua a todo el personal.
- Cafexpo S.A. realizará evaluaciones permanentes a todos los procesos de la organización para lograr un mejoramiento continuo acorde con las necesidades y exigencias del mercado internacional.

5.1.7. Base legal

5.1.7.1. Procedimiento para constituir una sociedad anónima

Una vez determinado el tipo de empresa a constituirse y la razón social, se debe seguir ciertos procedimientos legales requeridos para establecerse como una sociedad anónima.

- Aprobar el nombre de la empresa
- Apertura de una cuenta de integración de capital
- Celebrar la escritura publica
- Solicitar la aprobación de las escrituras de constitución
- Obtener la resolución de la aprobación de las escrituras
- Cumplir con las disposiciones de la Resolución

- Inscribir la escritura en el registro mercantil
- Elaborar nombramientos de la directiva de la empresa.
- Inscribir los nombramientos en el registro mercantil.
- Reingresar los documentos a la Superintendencia de Compañías.
- Obtener el RUC.
- Obtener permiso para imprimir facturas.
- Gestionar la cuenta de Integración del Capital.
- Apertura de una cuenta bancaria a nombre de la empresa.
- Afiliación al ECUAPAS
- Obtención del TOKE
- Certificación Agro calidad

5.1.8. Estructura organizacional

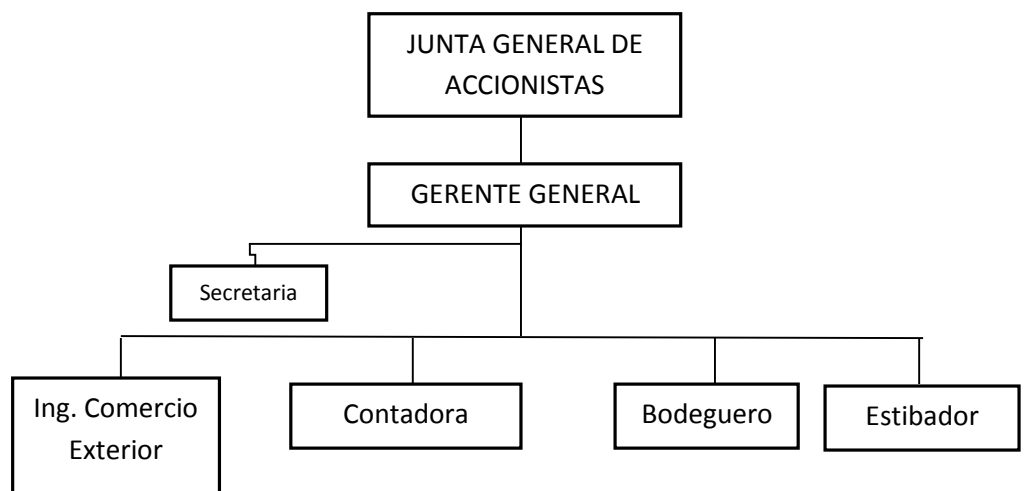
La estructura organizacional, es el marco en el que se desenvuelve la organización, de las actividades a ser realizadas las cuales son divididas, agrupadas, coordinadas y controladas para el logro de los objetivos; de igual forma ayuda a determinar las obligaciones, deberes y responsabilidades del personal que conforma la empresa. Para lo cual dicho personal debe contar con los conocimientos de acuerdo al nivel de relación y direccionamiento de la organización.

La empresa debe contar con jerarquías y atribuciones asignadas a los miembros o componentes del mismo. La estructura organizativa de CAFEXPO S.A. estará conformada por la Junta General de Accionistas, Gerente General, Contadora, Ingeniero comercio exterior, secretaria y operadores.

A continuación la esquematización del organigrama de la empresa

5.1.8.1. Organigrama estructural


GRÁFICO Nº 32
Organigrama de la Compañía CAFEEXPO S.A



Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa 2013

5.1.8.2. Orgánico funcional


CUADRO N° 40
Junta general de Accionistas

CAFEXPO S.A.	
CARGO: Junta General de Accionistas	
UNIDAD: Junta General de Accionistas	
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES: <ul style="list-style-type: none"> • Identificar y aprobar los estados financieros e informes sobre el giro del negocio que sean presentados por el Gerente General. • Disponer de la distribución de utilidades. • Resolver sobre el aumento o disminución del capital, prorroga de plazo, disolución anticipada, cambio de domicilio, de objeto social y demás reformas al estatuto. • Disponer investigaciones, auditorías y balances, para la empresa. • Realizar el otorgamiento de poderes generales al Gerente General de conformidad con la ley. • Resolver cualquier asunto que fuere sometido a si consideración y que no fuere atribución de otro órgano de la empresa. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Revisión y aprobación. • Logro o fracaso en la consecución de los objetivos trazados por la empresa. • Correcta utilización de los recursos de la organización. • Cuidar el prestigio de la empresa exportadora de café. 	

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación Directa 2013


CUADRO N° 41
Gerente General

 <p>CAFEXPO S.A.</p>
<p>CARGO: Gerente General</p>
<p>UNIDAD: Gerencia General</p>
<p>DESCRIPCIÓN GENERAL: Planificar, organizar, dirigir, controlar las diferentes áreas y actividades de la empresa comercializadora y exportadora de café arábigo.</p>
<p>FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crear las diferentes estructuras y sistemas necesarios para la empresa exportadora. • Delegar adecuadamente las funciones, a cada integrante de la empresa. • Establecer un diálogo permanente con empleados y proveedores, con apertura a realizar cambios en mejoras de la empresa. • Mantener un ambiente laboral ético y de excelentes relaciones entre proveedores, empleados y clientes. • Establecer estrategias competitivas
<p>REQUISITOS Y CONDICIONES PARA EL DESEMPEÑO DEL PUESTO</p>
<p>INSTRUCCIÓN BÁSICA: Título de tercer o cuarto nivel en administración de empresas, finanzas o afines.</p>
<p>EXPERIENCIA DE TRABAJO: Mínima de 3 años con referencia al puesto.</p>
<p>OTRAS APTITUDES: Conocimientos en computación nivel básico, facilidad para relacionarse, espíritu emprendedor abierto a cambios, capacidad para toma de decisiones de negociación, dinámico, líder y ética moral</p>

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación Directa 2013

CUADRO N° 42
Ingeniero en Comercio Exterior


 CAFEXPO S.A.
CARGO: Ingeniero en Comercio Exterior
UNIDAD: Administrativo Financiero
DESCRIPCIÓN GENERAL: Asesoría, gestión y logística en Comercio exterior.
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES: <ul style="list-style-type: none"> • Asesoramiento • Elaboración de proformas con el proveedor y con el importador. • Coordinar toda la documentación, logística, transporte, despacho para los diferentes cruces de frontera. • Mantener en orden cada uno de los registros
REQUISITOS Y CONDICIONES PARA EL DESEMPEÑO DEL PUESTO
INSTRUCCIÓN BÁSICA: Título de Tercer Nivel
EXPERIENCIA DE TRABAJO: Mínimo 2 años en referencia al puesto.
OTRAS APTITUDES: Colaborador, ágil, honesto, responsable, dinámico.

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación Directa 2013

CUADRO N° 43

Secretaria


CAFEXPO S.A. 
CARGO: Secretaria
UNIDAD: Administrativo Financiero
DESCRIPCIÓN GENERAL: Tomar notas, redactar documentos, programar reuniones, custodiar archivos, informe del registro de actas,
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES: <ul style="list-style-type: none">• Control de documentación y custodia del archivo.• Redactar documentos tales como oficios en contestación a los emitidos.• Coordinar las labores de relaciones públicas y comunicación.• Coordinar los requerimientos y pedidos solicitados por los clientes.• Contestar las llamadas e email, que los clientes emiten.• Coordinar con la gerencia en las sesiones.• Llevar un control de asistencia de empleados.
REQUISITOS Y CONDICIONES PARA EL DESEMPEÑO DEL PUESTO
INSTRUCCIÓN BÁSICA: Educación Superior en Contabilidad o Secretariado Ejecutivo.
EXPERIENCIA DE TRABAJO: Mínima de 2 año en área de secretaria.
OTRAS APTITUDES: Conocimientos en computación nivel básico, facilidad para relacionarse, ser dinámico, proactivo, líder.

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación Directa 2013

CUADRO N° 44

Contadora


CAFEXPO S.A.	
CARGO: Contadora	
UNIDAD: Administrativo Financiero	
DESCRIPCIÓN GENERAL: Elaborar y presentar los Estados Financieros de la empresa de acuerdo como estable la ley.	
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES: <ul style="list-style-type: none">• Elaborar los Estados Financieros de acuerdo con la ley.• Tener un control permanente de los documentos contables de la empresa.• Dirigir la elaboración de la contabilidad de la empresa.• Implementar los procedimientos contables de registro y control.• Revisar las conciliaciones bancarias.• Llevar el control contable del patrimonio de los accionistas.• Cumplir con las obligaciones fiscales y de organismos de regulación.• Cumplir con el pago de remuneraciones, servicios básicos y otros rubros.• Mantener un archivo de la documentación.• Tener una capacitación constante acorde a su área.• Preparar informes sobre asuntos de interés para los accionistas.	
REQUISITOS Y CONDICIONES PARA EL DESEMPEÑO DEL PUESTO	
INSTRUCCIÓN BÁSICA: Tercer nivel en Contabilidad Superior y Auditoría.	
EXPERIENCIA DE TRABAJO: Mínima de 3 año en área contable financiera.	
OTRAS APTITUDES: Conocimientos en computación, facilidad para relacionarse, ser dinámico, proactivo, líder.	

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación Directa 2013

CUADRO N° 45

Bodeguero


CAFEXPO S.A. 
CARGO: Bodeguero
UNIDAD: Operativo
DESCRIPCIÓN GENERAL: Control de entradas y salidas de mercadería.
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES: <ul style="list-style-type: none">• Registro de ingreso de mercadería.• Registro de salidas de mercadería.• Busca transportista para las salidas de la mercadería.• Realización de AFOROS (Verificación de la mercadería con la aduana)• Verificación del cumplimiento del producto en lo que respecta a su calidad.• Control del peso de la mercadería.• Control y realización de inventarios de la mercadería.
REQUISITOS Y CONDICIONES PARA EL DESEMPEÑO DEL PUESTO
INSTRUCCIÓN BÁSICA: Bachiller.
EXPERIENCIA DE TRABAJO: Mínima de 1 año en área afines
OTRAS APTITUDES: Dinámico, ética moral, responsabilidad, buenas relaciones personales.

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación Directa 2013

CUADRO N° 46

Estibador

CAFEXPO S.A. 
CARGO: Estibador
UNIDAD: Operativo
DESCRIPCIÓN GENERAL: Estibaje de la mercadería.
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES: <ul style="list-style-type: none">• Cargues y descargues de la mercadería.• Control del peso de la mercadería.• Realización del etiquetado de la mercadería.• Ayuda al control de entradas y salidas de la mercadería.
REQUISITOS Y CONDICIONES PARA EL DESEMPEÑO DEL PUESTO
INSTRUCCIÓN BÁSICA: Bachiller
EXPERIENCIA DE TRABAJO: Mínima de año en áreas afines
OTRAS APTITUDES: Ética moral, responsabilidad, buenas relaciones personales.

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación Directa 2013

REGLAMENTO INTERNO

DE LA EMPRESA CAFEXPO S.A.

Dando cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 64 del Código del Trabajo en vigencia, y para los efectos legales determinados en el artículo 42 numeral 12 y en el artículo 44 literal a) del mismo Cuerpo de Leyes, y, en general, para el mejor desenvolvimiento de las relaciones laborales entre la empresa y sus trabajadores, la Empresa **CAFÉXPO S.A.** expide el siguiente Reglamento Interno de Trabajo que no podrá estar en contradicción con lo que establece el Código del Trabajo vigente.

CAPÍTULO I

PRECEPTOS FUNDAMENTALES

Art. 1.- En el presente Reglamento Interno de Trabajo a la Empresa **CAFÉXPO S.A.** se la denominará “EMPRESA” o “EMPLEADORA”, y a todo el personal que labore bajo su dependencia prestando sus servicios por una remuneración, se denominará “TRABAJADOR”, sea este trabajador, colaborador u obrero.

Art. 2.- Todos los trabajadores sean trabajadores u obreros, recibirán órdenes de los Propietarios, Administrador General, y/o directamente de los Jefes Departamentales correspondientes, según las jerarquías y facultades que se establezcan en el organigrama oficial de la Empresa **CAFÉXPO S.A.**, o según lo indicado en el contrato.

CAPÍTULO II

ADMISIÓN DE LOS TRABAJADORES

Art. 3.- La contratación de trabajadores, en todo caso, es potestad exclusiva del Administrador General, y por lo tanto, ningún funcionario o empleado que tenga personal a su cargo admitirá ni permitirá admisión de trabajador alguno, sin la previa suscripción del contrato respectivo por parte del Administrador General de la Empresa **CAFÉXPO S.A.**, luego de cumplirse con los requisitos exigidos por la Administración.

CAPÍTULO III

CLASIFICACIÓN DEL TRABAJO Y DE LOS TRABAJADORES

Art. 4.- la Empresa **CAFÉXPO S.A.** por la característica de su actividad, tiene dividido el trabajo en las siguientes áreas y sus respectivos departamentos:

A.- ÁREA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

Ing. en Comercio Exterior

Secretaria

Contadora

B.- ÁREA OPERATIVA:

Bodeguero

Estibador

Y demás áreas y departamentos que La Empresa **CAFÉXPO S.A.**, necesite implementar para el otorgamiento de un excelente servicio a sus clientes internos y externos.

La no existencia de un espacio físico, no eliminara las funciones y responsabilidades del Departamento en mención; a la no existencia de un jefe inmediato superior quedara sobre entendido que dichas funciones pueden ser asumidas por el Administrador General y/ó su delegado.

Art. 5.- En todos los casos en que un trabajador ingrese por primera vez a prestar sus servicios para la Empresa **CAFÉXPO S.A.**, suscribirá un contrato con cláusula de prueba que no excederá de noventa días.

Art. 6.- Todo Trabajador que entre a prestar sus servicios a la Empresa **CAFÉXPO S.A.** tiene la obligación y responsabilidad de velar por el cumplimiento de la Visión, Misión y Objetivo de la Empresa, como pilar fundamental en la filosofía y servicio al cliente, base primordial de nuestra existencia como empresa.

Art. 7.- No podrán entrar a prestar sus servicios como Trabajador de la Empresa **CAFÉXPO S.A.** si existe algún vínculo ó grado sentimental y/ó consanguíneo hasta tercer grado de afinidad con otro colaborador, salvo que los propietarios accionistas y/ó la Administración General, lo permita.

CAPÍTULO IV

DE LAS REMUNERACIONES Y OTROS BENEFICIOS

Art. 8.- Los sueldos y salarios se fijan de acuerdo a lo indicado por las Tablas Sectoriales conforme a la actividad de la Empresa **CAFÉXPO S.A.** En dichas remuneraciones está incluido el valor que corresponde por el trabajo en días de descanso forzoso.

Art. 9.- Los sueldos y salarios se pagarán en forma directa a los trabajadores o a las personas que estuvieron autorizados, por escrito, por el trabajador para efectuar el cobro. Podrá también pagarse la remuneración a través de transferencia bancaria, cuyo comprobante o reporte será prueba suficiente del pago.

Art. 10.- La Empresa **CAFÉXPO S.A.** reconocerá a sus colaboradores todos los beneficios de ley contemplados en las leyes laborales y sociales vigentes en la República del Ecuador.

CAPÍTULO IV

DE LAS JORNADAS Y HORARIOS DE TRABAJO, VACACIONES, PERMISOS Y LICENCIAS.

DE LAS JORNADAS Y HORARIOS DE TRABAJO

Art. 12.- Por la naturaleza de las necesidades, y por las modalidades y actividad de trabajo propia de la Empresa **CAFÉXPO S.A.** considerando que por la naturaleza de su actividad de servicio se las realizara de Lunes a Viernes, se tomará como jornadas de trabajo obligatorio.

Art. 13.- La asistencia y puntualidad de los trabajadores de la Empresa **CAFÉXPO S.A.** Es obligación de cada trabajador, registrar la hora de ingreso, vale destacar que la hora a registrar será aquella en la que el

personal ya debidamente uniformado, se presta a ingresar al respectivo departamento de labores asignado.

Art. 14.- En consideración a las normas legales establecidas en el Código del Trabajo y este reglamento, y de acuerdo a las necesidades específicas de los servicios, los empleadores y trabajadores quedan obligados a cumplir estrictamente los turnos establecidos. El trabajador entrante debe iniciar su jornada diaria de labores a la hora señalada en el horario respectivo.

LAS HORAS SUPLEMENTARIAS Y/O EXTRAORDINARIAS

Art. 15.- La Empresa **CAFÉXPO S.A.**, podrá solicitar a sus trabajadores, de acuerdo con la ley, la realización de labores en horas suplementarias y/o extraordinarias. Los trabajadores no podrán laborar horas excedentes, sin autorización expresa de su correspondiente Jefe Departamental.

Por tanto, no habrá derecho a cobrar o a liquidar trabajos por horas suplementarias o extraordinarias que no hayan sido autorizadas.

DE LAS VACACIONES

Art. 16.- La empresa formulará anualmente las vacaciones del personal de empleados, en sus cuadros respectivos, y se hará conocer con tres meses de anticipación el período en que se concederán las vacaciones.

Art. 17.- El trabajador que desee acumular sus vacaciones, dirigirá una comunicación al Administrador General. El trabajador podrá de común acuerdo con el Empleador no hacer uso de sus vacaciones hasta por dos años consecutivos, a fin de acumularlas y gozarlas en el tercer año.

DE LOS PERMISOS Y LICENCIAS

Art. 18.- No se concederá permisos en La Empresa **CAFÉXPO S.A.**, a menos que sean debidamente justificados y por las causas establecidas en el Art. 42 numeral 9 del Código del Trabajo.

Salvo los casos de calamidades domésticas o fuerza mayor, todo permiso deberá ser solicitado con anterioridad y por escrito, indicando la hora, el motivo y el tiempo de duración del mismo, junto con la autorización del Administrador General y/o Jefe inmediato.

Los permisos se concederán, en los siguientes términos

Siempre con o sin derecho a la parte proporcional de la remuneración.

Con la obligación de reponer el tiempo concedido; o

Como anticipo a las vacaciones futuras.

Art. 20.- En caso que el trabajador no pudiese concurrir a La Empresa **CAFÉXPO S.A.** Avisará al Administrador General y/o Jefe Inmediato, el motivo de su ausencia, dicha comunicación será inmediata y de manera escrita acerca de su imposibilidad de asistir a laborar, indicando las razones que tuviere para ello, si no se justificase la falta se presumirá que no existen justificaciones.

CAPÍTULO V

DE LOS DEBERES Y OBLIGACIONES

DE LOS TRABAJADORES

Art. 21.- OBLIGACIONES DE LOS TRABAJADORES. Es obligatorio para todos los trabajadores de La Empresa **CAFÉXPO S.A.**, incluidos los administradores, gerentes y personal ejecutivo el acatamiento y cumplimiento de todas las Instrucciones, Misión, Visión, Objetivos, órdenes, mandamientos o prohibiciones que impartieren los Propietarios y/o accionistas y el Administrador General, que no contradigan la Ley del Código del Trabajo. Y en orden jerárquico las órdenes suministradas por las autoridades que laboren en la empresa.

Art. 22.- Los Jefes de Departamentos y demás trabajadores de La Empresa **CAFÉXPO S.A.**, que ejerzan funciones de confianza y dirección, son

responsables de la conservación del orden, disciplina, ética, moralidad y cumplimiento en las labores de los trabajadores a su cargo. En casos de faltas leves amonestarán al culpable, pero cuando se trate de falta grave o de reincidencia, deberán comunicarlo al Administrador General, para que se impongan las sanciones a que hubiere lugar.

Art. 23.- Además de lo indicado en otras disposiciones de este Reglamento y del Código del Trabajo, son obligaciones de todos los trabajadores de La Empresa **CAFÉXPO S.A.**, las siguientes:

Ejecutar el trabajo en los términos del contrato, con la intensidad, cuidado y esmero apropiados, en la forma, tiempo y lugar convenidos, y cumplir las disposiciones del presente Reglamento;

Asistir cumplidamente a su trabajo y respetar el horario con puntualidad.

Mantener en buen estado de higiene, uso y conservación de todos los bienes de la Empresa, especialmente las herramientas de trabajo, la mercadería propia de la actividad de la empresa, instrumentos, maquinarias, vehículos, equipo y herramientas, materias prima, etc. y devolver a quien corresponda los materiales no usados.

Brindar a los clientes de la Empresa o a las personas que por cualquier razón concurren a él, fina atención y cortesía, demostrándoles respeto y consideración. Se considerará como falta grave cualquier infracción a la obligación establecida en este literal.

Vestir en todo momento, mientras se esté prestando servicios, el uniforme que entregue La Empresa **CAFÉXPO S.A.**, manteniéndolo siempre en perfecto estado de limpieza y presentación;

Dar aviso La Empresa **CAFÉXPO S.A.** con anticipación cuando supiere que no va a poder concurrir al trabajo, para que en esa forma pueda ser reemplazado transitoriamente y así evitar mayores perjuicios.

Evitar todo cuanto pueda poner en peligro su propia seguridad, la de sus compañeros de trabajo, la de los clientes internos y externos de La Empresa **CAFÉXPO S.A.** la seguridad de otras personas, así como la de

los establecimientos, vehículos, equipos o instrumentos, materias primas y lugares de trabajo;

Guardar escrupulosamente los secretos técnicos o comerciales, parcial y/o totalmente para la actividad y desenvolviendo de la empresa, acerca de los cuales tengan conocimiento en razón de su trabajo. La violación a ésta obligación será considerada como falta grave, sin perjuicio de las responsabilidades legales a que hubiere lugar.

Cumplir estrictamente con los procesos y procedimientos determinados por La Empresa **CAFÉXPO S.A.** para las labores, tales como atención a clientes, servicio en el local o a domicilio, despacho, mantenimiento, elaboración, facturación, cobro y cualquier otro propio de las actividades de la empleadora. Se entenderá que la inobservancia a ésta obligación será considerada como falta grave.

PROHIBICIONES A LOS TRABAJADORES, GERENTES Y EJECUTIVOS.

Art. 23.- A más de las prohibiciones establecidas para el trabajador en el Código del Trabajo y en otras disposiciones legales o en este Reglamento, está prohibido al trabajador:

Ocuparse en horas de trabajo de asuntos extraños a su labor, considerándose en este caso la prohibición expresa de atender asuntos personales de los Gerentes, y Jefes inmediatos, esto constituye falta leve.

Incurrir en malos tratamientos, de palabra o de obra, o en amenazas de cualquier género para con sus superiores, o clientes internos y externos de La Empresa **CAFÉXPO S.A.** compañeros, o para con sus familiares, así como para cualquier persona que estuviere en las dependencias de la empresa, como cliente o no. Caso igual para los Gerentes, Administradores y Personal Ejecutivo quienes deben dar el ejemplo. Esto constituye falta grave;

Paralizar o suspender sus labores, individual o colectivamente, sin motivo legal, o disminuir el ritmo de ejecución de trabajo. Esto constituye falta grave;

Presentarse al trabajo en estado de embriaguez, o con manifestaciones de haber ingerido licor, o bajo el efecto o acción de estimulantes, estupefacientes, o drogas de cualquier género. Esto constituye falta grave;

Vender o ingerir licores o drogas dentro de La Empresa RAGAMAR S.A., Esto constituye falta grave;

Formar grupos interrumpiendo su trabajo o interrumpiendo el de los demás trabajadores de La Empresa **CAFÉXPO S.A.**, sin ninguna justificación legal. Esto constituye falta leve;

Alterar o falsificar documentos, información o datos, o ejercer cualquier acto doloso. Esto será falta grave;

Sustraer, hurtar, ocultar o apropiarse de dinero de la empresa. Esto será falta grave.

Alterar, borrar, grabar o enviar por cualquier medio los archivos de propiedad de la empresa o sacar de la empresa o de sus oficinas programas, información electrónica o cualquier otra de uso de La Empresa **CAFÉXPO S.A.**, Esto será falta grave.

Aceptar y/o entregar regalos u obsequios a los clientes internos y externos, con la finalidad de lograr compromisos, prebendas ó favores personales, constituye falta grave.

Asistir a reuniones personales, tales como cumpleaños u homenajes a los clientes externos, sin comunicación y autorización, constituyen falta grave.

Art. 24.- Comenzadas las labores de cada día, los trabajadores no podrán retirarse de su trabajo antes de terminar la jornada, de acuerdo a los respectivos horarios, excepto en caso de enfermedad que lo amerite,

accidente u otra causa suficiente, a criterio del Administrador General o Jefe Inmediato, quien dará la autorización cuando lo considere necesario.

Art. 25.- Todos los trabajadores serán personalmente responsables por las máquinas, equipos, vehículos, utensilios, herramientas, materiales, implementos de trabajo, uniformes, productos elaborados o alimenticios, mercadería, que se les confiaren; y en caso de pérdida, daño o destrucción por su culpa, negligencia o descuido, o por desobediencia a este Reglamento o a las instrucciones que se les imparta, deberán indemnizar a La Empresa **CAFÉXPO S.A.** por su valor de reposición, y demás perjuicios, salvo el caso de deterioro por el tiempo de uso y la calidad del mismo. Y se compruebe la no participación y la no responsabilidad del trabajador.

CAPÍTULO VI

DE LA SANCIONES

Art. 26.- La Empresa **CAFÉXPO S.A.**, a través de sus funcionarios debidamente autorizados, podrá imponer cualquiera de las siguientes sanciones al trabajador que infrinja cualquiera de las obligaciones o prohibiciones constantes en este Reglamento y sin que signifique, o requiera, de orden o prelación alguna.

Con el propósito exclusivo de conservar una buena disciplina, corrección y cumplimiento de las obligaciones legales y reglamentarias, se establecen las siguientes sanciones:

Amonestación verbal o escrita;

Multas; y

Separación de la Empresa, previo trámite establecido en la Ley.

Art. 27.- El incumplimiento de las obligaciones, así como la inobservancia de las prohibiciones de este Reglamento, se considerarán como faltas, las que serán sancionadas de acuerdo a su gravedad y/o al perjuicio que hubiere ocasionado a La Empresa **CAFÉXPO S.A.**

Art. 28.- Las sanciones de multas serán impuestas por el Administrador General y los Jefes de Departamentos a sus respectivos subalternos, de acuerdo a lo determinado en este Reglamento. Para efectos de registro y medios de pruebas, será suficiente la existencia de los respaldos escritos de las amonestaciones, falta, multas y notificaciones efectuadas al trabajador.

CAPÍTULO VII

DISPOSICIONES FINALES

Art. 29.- VIGENCIA DEL REGLAMENTO.- El presente Reglamento Interno comenzará a regir desde su aprobación por parte del Director Regional de Trabajo de Tulcán. Para su conocimiento y acatamiento, se publicará copia del mismo en un lugar visible en las instalaciones de La Empresa **CAFÉXPO S.A.** así como, se hará entrega a cada TRABAJADOR copia del mismo, y deberá firmar una copia de aceptación a la disposiciones aquí contempladas la misma que permanecerá en los archivos de la empresa **CAFÉXPO S.A.**

Art.30.- Los casos no previstos en este reglamento, se resolverán a lo dispuesto en el Código del Trabajo y demás leyes pertinentes.

Art. 31.- Todos los trabajadores de La Empresa **CAFÉXPO S.A.**, deberán observar los procedimientos y procesos que aún cuando no consten en este reglamento o cualquier disposición, existan en la empresa. Ningún trabajador podrá alegar ignorancia o inexistencia para el cumplimiento estricto de tales procesos y procedimientos.

Art.32.- En el sueldo o salario percibido por los trabajadores no está incluida la alimentación, salvo los casos en que la Ley así lo determine. En aquellos casos en que por razones de servicio y por así disponerlo su horario, tuviere un trabajador que desayunar, almorzar, o cenar, se considerará que su jornada de trabajo tendrá una interrupción de 30 minutos para tales efectos durante los cuales no ejercerá ninguna actividad laboral, tiempo que se entenderá no está incluido en su jornada de trabajo.

Art.33.- La Empresa **CAFÉXPO S.A.** se reserva el derecho de reglamentar las labores de sus distintos departamentos, dictando instrucciones o disposiciones específicas que no se opongan a las Leyes ni al presente Reglamento.

Art. 34.- Todos los Gerentes, Jefes y Trabajadores por igual de La Empresa **CAFÉXPO S.A.**, están sujetos a las disposiciones del presente Reglamento Interno.

Art. 35.- Todos los trabajadores tendrán el derecho de estar presente ante la inspección del trabajo cuando se tramite un VISTO BUENO para su salida definitiva de La Empresa **CAFÉXPO S.A.** y sólo ante el inspector firmará su renuncia y su acta de finiquito. Ningún papel tendrá valor si el mencionado trabajador no está físicamente presente.

Art. 36.- Siendo consecuente con el prólogo publicado en este Reglamento Interno, todo trabajador que hubiese llegado a cometer 3 faltas graves, tendrá la oportunidad, si así lo deseara, de ser evaluado por parte del departamento correspondiente, quien luego de varias entrevistas y pruebas escritas, y al transcurso de 1 mes podrá decidir si el trabajador es separado definitivamente de La Empresa **CAFÉXPO S.A.** Muchas veces los problemas familiares y stress de las situaciones económicas pueden comprometer el comportamiento humano, por eso se incluye esta alternativa.

Art.37.- La Empresa **CAFÉXPO S.A.**, proporcionará uniforme a sus trabajadores, una vez que estos lleguen a pasar el tiempo de prueba; en caso de que el trabajador se retire voluntariamente y/o sea separado de la empresa por faltas graves a través del respectivo visto bueno, el valor económico de los uniformes entregados de buena fe, serán restados de la liquidación del trabajador; cuando estos uniformes tengan cinco meses de haber sido entregados.

Art.38.- Todo trabajador de la Empresa **CAFÉXPO S.A.** deberá contar con una copia del presente reglamento, y se comprometerá a conocer, en

cumplir y hacer cumplir los valores, la misión, la visión, los objetivos, las políticas y el presente reglamento interno.

CÓDIGO DE ETICA

El código de ética de la empresa comercializadora y exportadora de café arábigo CAFEXPO S.A. está enfocado en varios aspectos que se describen a continuación:

ACCIONISTAS Y PROPIETARIOS

En el ejercicio de sus derechos de propiedad, deben:

Configurar la empresa como un instrumento al servicio de la creación de riqueza, haciendo compatible su ineludible finalidad de obtención de beneficios con un desarrollo social sostenible y respetuoso con el medio ambiente, procurando que toda su actividad se desarrolle de manera ética y responsable.

Configurar la empresa como una institución a medio y largo plazo sin que el afán de enriquecimiento a corto plazo comprometa su continuidad.

Buscar un justo equilibrio entre el capital y el trabajo de modo que los trabajadores reciban a través de sus salarios la justa contraprestación por su trabajo.

Nombrar como administradores y directivos a personas que reúnan las condiciones de preparación y experiencia adecuadas y que realicen un ejercicio profesional, ético y responsable de su gestión.

Definir y defender la misión y los valores de la empresa en línea con su Código Ético

ADMINISTRADORES Y DIRECTORES

En el ejercicio de sus funciones de administración y gestión, deben:

En relación con sus funciones de Dirección:

- Realizar un ejercicio profesional, ético y responsable de su actividad.
- Cumplir y hacer cumplir el Código Ético de la empresa y para ello darlo a conocer y establecer los mecanismos adecuados para garantizar su aplicación. En particular debe de existir un órgano, idealmente un Comité de Ética, integrado por personas con suficiente poder para aplicar el Código y corregir sus infracciones.
- Informar puntualmente y con exactitud a los propietarios o accionistas de la situación y perspectivas de la empresa.
- Cumplir y hacer cumplir las normas internacionales de contabilidad, los sistemas internos y externos de control y gestión del riesgo adecuados a las características de la empresa.
- Mantener los libros y registros de la empresa con exactitud y honestidad, de modo que permitan la obtención de información y la toma de decisiones de forma consciente y responsable.
- Facilitar a los auditores, externos e internos, de la empresa toda la información y explicaciones que requieran para la realización de su trabajo.
- Facilitar la transparencia y el control de sus retribuciones de modo que se garantice su adecuación a su nivel de responsabilidad y desempeño y a las características de la empresa.
- Mantener la confidencialidad de los antecedentes, datos y documentos a los que tengan acceso por razón de sus funciones en la empresa, incluso después de haber cesado en ellas.
- Hacer frente al pago y cumplimiento de las deudas y obligaciones de la empresa

En relación con los proveedores y clientes de la Empresa:

- Relacionarse con los proveedores de forma ética y lícita.
- Buscar y seleccionar únicamente proveedores cuyas prácticas empresariales respeten la dignidad humana no incumplan la ley y no pongan en peligro la reputación de la empresa.

- Seleccionar a los proveedores en base a la idoneidad de su producto, así como de su precio condiciones de entrega y calidad, no aceptando ni ofreciendo regalos o comisiones, en metálico o en especie, que puedan alterar las reglas de la libre competencia en el mercado
- Buscar la excelencia del tipo de café de modo que sus clientes obtengan la satisfacción esperada de aquellos.
- Garantizar el producto de la empresa a ser exportado y atender de forma rápida y eficaz las reclamaciones de clientes buscando su satisfacción más allá del mero cumplimiento de la normativa vigente

En relación con los competidores de la empresa:

- No abusar de una posición dominante o privilegiada en el mercado.
- Competir lealmente con otras empresas cooperando a la consecución de un libre mercado basado en el respeto mutuo entre competidores, absteniéndose de realizar prácticas desleales.
- En particular, no captar clientes de otros competidores mediante métodos no éticos.

En relación con los empleados de la empresa:

- Tratar con dignidad, respeto y justicia a los empleados, teniendo en consideración su diferente sensibilidad cultural
- No discriminar a los empleados por razón de raza, religión, edad, nacionalidad, sexo o cualquier otra condición personal o social ajena a sus condiciones de mérito y capacidad
- No permitir ninguna forma de violencia, acoso o abuso en el trabajo
- Fomentar el desarrollo, formación y promoción profesional de los empleados
- Vincular la retribución y promoción de los empleados a sus condiciones de mérito y capacidad

- Establecer y comunicar criterios y reglas claras que mantengan equilibrados los derechos de la empresa y de los empleados en los procesos de contratación y en los de separación de éstos incluso en caso de cambio voluntario de empleador.
- Garantizar la seguridad e higiene en el trabajo, adoptando cuantas medidas sean razonables para maximizar la prevención de riesgos laborales.
- Procurar la conciliación del trabajo en la empresa con la vida personal y familiar de los empleados
- Procurar la integración laboral de las personas con discapacidad o minusvalías, eliminando todo tipo de barreras en el ámbito de la empresa para su inserción
- Facilitar la participación de los empleados en los programas de acción social de la empresa

En relación con la sociedad civil.

- Respetar los derechos humanos y las instituciones democráticas y promoverlos donde sea posible.
- Colaborar con las Administraciones Públicas y con las entidades y organizaciones no gubernamentales dedicadas a mejorar los niveles de atención social de los más desfavorecidos.

CAPÍTULO VI

ESTUDIO ECONÓMICO

La información económica tiene la finalidad de determinar cuál es el monto que se necesita para poner en operación este proyecto, el mismo que incluirá el costo de ventas, gastos administrativos y de ventas; así como otros gastos que servirán de base para la evaluación económica y financiera.

6.1 INVERSIÓN.

6.1.1 Inversión total.

La inversión total comprende el capital de arranque, inversión fija e inversión diferida.

CUADRO Nº 47
Inversión total

DESCRIPCIÓN	TOTAL
CAPITAL DE TRABAJO	361.558,73
INVERSIÓN FIJA	6.077,00
TOTAL	367.635,73

Fuente: Estudio Técnico 2013

Elaborado: La autora

6.1.2. Inversión fija.

Es la inversión de activos fijos que la empresa va a requerir para desempeñar sus funciones

CUADRO Nº 48
Inversión fija

DETALLE	VALOR
Equipo de Computación	2.278,00
Maquinaria	1.185,00
Muebles y Enseres	2499,00
Equipo de Oficina	115,00
TOTAL USD \$	\$ 6.077,00

Fuente: Estudio Técnico 2013

Elaborado: La autora

6.2. PROYECCIONES DE VENTAS.

El precio que se determina para el producto, estará obtenido en base al costo de ventas y aplicando un margen de utilidad del 5% sobre los costos y gastos; además para los siguientes años se estima un incremento del 3,01% anual, tomando como referencia la inflación anual actual, marzo 2013. Aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{PRECIO} = \frac{\text{Costo de Ventas} + \text{Gastos operativos}}{\text{Volumen estimado de Ventas}} + \text{Margen de Utilidad}$$

$$\text{PRECIO} = \frac{3925.324,80 + 124.829,45}{23.040 \text{ und}} + 5\%$$

$$\text{PRECIO} = 175,79 + 8,79$$

$$\text{PRECIO} = 184,58$$

6.2.1. Proyecciones de ventas.

Para realizar las proyecciones en unidades, se utilizó como base la tasa de crecimiento de la demanda del 10,11%. El precio se proyecta en base a la inflación económica de marzo 2013.

CUADRO N° 49
Proyección de Ventas

AÑOS					
RUBROS	2013	2014	2015	2016	2017
UNIDADES					
CAFÉ					
ARABIGO qq	23.040	25.837	28.974	32.491	36.435
Precio	184,58	190,13	195,86	201,75	207,82
TOTAL	4.252.661,97	4.912.469,43	5.674.735,43	6.555.104,63	7.572.071,58

Fuente: Estudio Técnico 2013

Elaborado: La autora

6.3. Costo de ventas

Son las cantidades que la empresa va a adquirir al producto de café arábigo para su exportación

CUADRO N° 50

Costo de Ventas

RUBROS	AÑOS				
	2013	2014	2015	2016	2017
UNIDADES CAFÉ ARABIGO qq	23.040	25.370	27.937	30.762	33.874
Precio	170,37	175,5	180,78	186,22	191,83
TOTAL	3.925.324,80	4.452.435,00	5.050.450,86	5.728.499,64	6.498.049,42

Fuente: Estudio Técnico 2013
Elaborado: La autora

5.4. Gastos de administración.

Corresponde a los desembolsos relacionados a los gastos laborables tales como los sueldos y beneficios sociales, materiales de oficina, servicios básicos que ayudan al desarrollo de las actividades de la empresa.

6.4.1 Sueldo personal administrativo.

Este rubro está conformado por el sueldo básico unificado del personal administrativo y los beneficios que establece la ley, para el gerente, y la secretaría. Para calcular la proyección del salario básico unificado se tomó como referencia años anteriores para determinar la tasa de crecimiento la cual es del 0,099.

CUADRO N° 51

Proyecciones Sueldo Básico Unificado

AÑOS	Salario Básico Unificado General	$i=(Q_n/Q_0)-1$
2009	218,00	
2010	240,00	10,09%
2011	264,00	10,00%
2012	292,00	10,61%
2013	318,00	8,90%
TOTAL		39,60%

$$i = \frac{\sum i}{n} \quad i = \frac{39,69}{5} = 0,099$$

CUADRO Nº 52
Proyecciones Sueldo Administrativos

SALARIO BÁSICO UNIFICADO MENSUAL					
AÑOS					
PERSONAL	2013	2014	2015	2016	2017
Gerente	800,00	879,20	966,24	1.061,90	1.167,03
Contadora	650,00	714,35	785,07	862,79	948,21
Secretaria	400,00	439,60	483,12	530,95	583,51
Ing. Comercio Exterior	650,00	714,35	785,07	862,79	948,21
TOTAL MENSUAL	2.500,00	2.747,50	3.019,50	3.318,43	3.646,96
TOTAL ANUAL	30.000,00	32.970,00	36.234,03	39.821,20	43.763,50

Fuente: Estudio Técnico 2013

Elaborado: La autora

CUADRO Nº 53
Proyecciones del Gasto Total del Personal Administrativo

DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
Sueldo Básico Unificado	30.000,00	32.970,00	36.234,03	39.821,20	43.763,50
Aporte Patronal	3.645,00	4.005,86	4.402,43	4.838,28	5.317,26
Fondos de Reserva		2.747,50	3.019,50	3.318,43	3.646,96
Décimo Tercer Sueldo	2.500,00	2.747,50	3.019,50	3.318,43	3.646,96
Décimo Cuarto Sueldo	1.272,00	1.397,93	1.536,32	1.688,42	1.855,57
TOTAL	37.417,00	43.868,78	48.211,79	52.984,76	58.230,25

Fuente: Estudio Técnico 2013

Elaborado: La autora

6.4.2 Servicios básicos

Comprende servicios tales como: energía eléctrica, agua, teléfono e internet; los cuales son necesarios para el funcionamiento de la empresa, su proyección con el 3,01% inflación acumulada marzo 2013.

CUADRO N° 54
Servicios básicos

AÑOS	2013	2014	2015	2016	2017
RUBRO					
Energía Eléctrica					
Consumo (Kwh)	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
Precio (Kwh)	0,08	0,08	0,08	0,09	0,09
SUBTOTAL	240,00	247,22	254,67	262,33	270,23
Agua					
Consumo (m3)	400	400	400	400	400
Precio (m3)	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37
SUBTOTAL	132,00	135,97	140,07	144,28	148,62
Teléfono					
Consumo (min)	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600
Precio (min)	0,10	0,10	0,11	0,11	0,11
SUBTOTAL	360,00	370,84	382,00	393,50	405,34
Internet					
Plan \$ 20	240,00	247,22	254,67	262,33	270,23
SUBTOTAL	240,00	247,22	254,67	262,33	270,23
TOTAL	972,00	1.001,26	1.031,40	1.062,44	1.094,42

Fuente: Estudio Técnico 2013

Elaborado: La autora

6.4.3 Materiales de oficina

Comprende los materiales como su nombre lo indica, que serán utilizados para el desarrollo de la actividad de la empresa.

CUADRO N° 55**Materiales de oficina**

AÑOS					
RUBRO	2013	2014	2015	2016	2017
Grapadora	9,00	9,27	9,55	9,84	10,13
Perforadora	9,00	9,27	9,55	9,84	10,13
Archivadores Carpetas	35,00	36,05	37,14	38,26	39,41
Carpetas de cartón	10,00	10,30	10,61	10,93	11,26
Resma de papel bon	36,00	37,08	38,20	39,35	40,53
Sello	18,00	18,54	19,10	19,67	20,27
Esferos	7,00	7,21	7,43	7,65	7,88
Grapas	12,00	12,36	12,73	13,12	13,51
Lápices	5,00	5,15	5,31	5,47	5,63
Borrador	2,00	2,06	2,12	2,19	2,25
Tinta impresora	60,00	61,81	63,67	65,58	67,56
TOTAL	203,00	209,10	215,41	221,90	228,56

Fuente: Proforma

Elaborado: La autora

6.4.4 Resumen de gastos administrativos

Una vez determinados cada uno de los rubros que anteriormente se analizaron, procedemos a realizar el cuadro resumen conglomerando todos los gastos administrativos.

CUADRO N° 56**Resumen gastos administrativos**

TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS					
DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
Gasto sueldos y salarios administrativos	37.417,00	43.868,78	48.211,79	52.984,76	58.230,25
Materiales de Oficina	203,00	209,10	215,41	221,90	228,56
Servicios Básicos	972,00	1.001,26	1.031,40	1.062,44	1.094,42
Gasto de Constitución	1.980,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Depreciación Equipo de Computo	759,33	759,33	759,33	827,90	827,90
Dep. Maquinaria y Equipo	118,50	118,50	118,50	118,50	118,50
Dep. Muebles y Enseres	249,90	249,90	249,90	249,90	249,90
TOTAL	41.699,73	46.206,87	50.586,33	55.465,40	60.749,53

Elaborado: La autora

6.5. Gastos de venta

Los gastos de ventas son aquellas erogaciones que se encuentran relacionadas para que el producto llegue al cliente internacional, dentro de este tipo de gasto tenemos a los gastos de empaque y los gastos de exportación incluyendo el transporte del producto. Los valores se proyectaron con el 3,01% inflación acumulada a marzo 2013.

6.5.1. Sueldo personal operativo

Este rubro está conformado por el sueldo básico unificado del personal operativo y los beneficios que establece la ley, conformado por un Bodeguero y un Estibador, la proyección del sueldo esta en referencia años anteriores para determinar la tasa de crecimiento la cual es del 0,099.

CUADRO N° 57
Proyecciones sueldo operativo

SALARIO BÁSICO UNIFICADO MENSUAL					
AÑOS	2013	2014	2015	2016	2017
PERSONAL					
1 Bodeguero	350,00	384,65	422,73	464,58	510,57
1 Estibadores	350,00	384,65	422,73	464,58	510,57
TOTAL MENSUAL	700,00	769,30	845,46	929,16	1.021,15
TOTAL ANUAL	8.400,00	9.231,60	10.145,53	11.149,94	12.253,78

Fuente: Estudio Técnico 2013

Elaborado: La autora

CUADRO N° 58

Proyecciones del gasto total del personal operativo

DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
Sueldo Básico Unificado	8.400,00	9.231,60	10.145,53	11.149,94	12.253,78
Aporte Patronal	1.020,60	1.121,64	1.232,68	1.354,72	1.488,83
Fondos de Reserva		769,30	845,46	929,16	1.021,15
Décimo Tercer Sueldo	700,00	769,30	845,46	929,16	1.021,15
Décimo Cuarto Sueldo	636,00	698,96	768,16	844,21	927,79
TOTAL	10.756,60	12.590,80	13.837,29	15.207,18	16.712,70

Fuente: Estudio Técnico 2013

Elaborado: La autora

6.5.2. Gastos de empaque

Son aquellos rubros destinados a la realización del empaque del producto para su exportación.

CUADRO N° 59
Gastos de empaque

AÑOS	2013	2014	2015	2016	2017
RUBRO					
Sacos de yute					
Cantidad (unidad)	23.040	25.370	27.937	30.762	33.874
Precio	1,00	1,03	1,06	1,09	1,13
SUBTOTAL	23.040,00	26.134,12	29.643,77	33.624,74	38.140,33
Cono de Hilo					
Cantidad (unidad)	18	20	22	24	26
Precio	10,00	10,30	10,61	10,93	11,26
SUBTOTAL	180,00	206,02	233,44	262,33	292,75
Tinta de meletileno					
Sobres (unidad)	36	40	44	48	53
Precio	10,00	10,30	10,61	10,93	11,26
SUBTOTAL	360,00	412,04	466,89	524,66	596,75
Etiquetas					
Cantidad (unidad)	23.040	25.370	27.937	30.762	33.874
Precio	0,02	0,07	0,16	0,35	0,74
SUBTOTAL	414,72	1.676,99	4.534,12	10.911,44	25.049,84
TOTAL	23.994,72	28.429,17	34.878,22	45.323,17	64.079,67

Fuente: Investigación de Campo 2013

Elaborado: La autora

6.5.3. Gastos de exportación

Son aquellos valores destinados al pago de documentación para el trámite correspondiente a la exportación del producto, en este valor está incluido el transporte de la mercadería hacia el punto destinado y el pago del Agente de Aduana.

CUADRO N° 60

Gastos de exportación

AÑOS RUBRO	2013	2014	2015	2016	2017
Documentos habilitantes para exportar					
Factura Comercial	9,00	9,27	9,55	9,84	10,13
Certificado de origen	403,20	415,34	427,84	440,72	453,98
Certificado Fitosanitario	864,00	890,01	916,80	944,39	972,82
Certificado de origen COFENAC	6.802,20	7.006,95	7.217,86	7.435,11	7.658,91
SUBTOTAL	8.078,40	8.321,56	8.572,04	8.830,06	9.095,84
Documentos de transporte					
Carta porte internacional por carretera	540,00	556,25	573,00	590,24	608,01
Manifiesto de Carga internacional	360,00	370,84	382,00	393,50	405,34
Flete de transporte	32.400,00	36.000,00	39.600,00	43.200,00	47.700,00
SUBTOTAL	33.300,00	36.927,09	40.555,00	44.183,74	48.713,35
TOTAL	41.378,40	45.248,65	49.127,03	53.013,80	57.809,19

Fuente: Investigación de Campo 2013

Elaborado: La autora

6.5.4. Resumen gastos de venta

Cabe indicar que se agrega el valor de la cancelación del rubro de arriendo y publicidad.

CUADRO N° 61

Resumen gastos venta

TOTAL GASTOS VENTAS					
DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
Gasto sueldo Operativos	10.756,60	12.590,80	13.837,29	15.207,18	16.712,70
Gasto Publicidad	1.000,00	1.030,10	1.061,11	1.093,05	1.125,95
Gasto Arriendo	6.000,00	6.180,60	6.366,64	6.558,27	6.755,68
Gasto de Empaque	23.994,72	28.429,17	34.878,22	45.323,17	64.079,67
Gasto de Exportación	41.378,40	45.248,65	49.127,03	53.013,80	57.809,19
TOTAL	83.129,72	93.479,32	105.270,29	121.195,47	146.483,18

Elaborado: La autora

6.6. Otros gastos

En lo correspondiente a este rubro encontramos el pago del 2% a la ley especial del sector cafetalero que cualquier empresa exportadora de café debe cancelar.

CUADRO N° 62
OTROS GASTOS

LEY ESPECIAL DEL SECTOR CAFETALERO					
2% del valor FOB	85.053,24	98.249,39	113.494,71	131.102,09	151.441,43
TOTAL	85.053,24	98.249,39	113.494,71	131.102,09	151.441,43

Fuente: Investigación de Campo 2013

Elaborado: La autora

6.7. Gastos financieros

La empresa exportadora de café arábigo, para iniciar con sus actividades necesita de una inversión, de **\$ 367.635,73** dólares, de los cuales el 33% será financiado con recursos propios de los socios que conformaran la empresa, y la diferencia con un préstamo a la Corporación Financiera Nacional, por un monto **\$ 245.751,04** equivalente al 67% del total de la inversión. La amortización de la deuda se realizará con pagos mensuales como se indica en la siguiente tabla de amortización:

CUADRO N° 63
Tabla de Amortización

NOMBRE: CAFEXPO S.A.

INTERES: 10.85%

PLAZO: 60 MESES

MONTO: 245.751.04

DIVIDENDO: 5324.85

N°	CAPITAL		INTERES		SALDO DE LA DEUDA
	SALDO	CUOTA	SALDO	CUOTA	
					319.491,46
1	245.751,04	3.102,86	73.740,42	2.222,00	314.166,61
2	242.648,18	3.130,91	71.518,42	2.193,94	308.841,75

3	239.517,27	3.159,22	69.324,48	2.165,64	303.516,89
4	236.358,05	3.187,79	67.158,85	2.137,07	298.192,03
5	233.170,26	3.216,61	65.021,77	2.108,25	292.867,18
6	229.953,65	3.245,69	62.913,53	2.079,16	287.542,32
7	226.707,95	3.275,04	60.834,36	2.049,82	282.217,46
8	223.432,91	3.304,65	58.784,55	2.020,21	276.892,60
9	220.128,26	3.334,53	56.764,34	1.990,33	271.567,74
10	216.793,73	3.364,68	54.774,01	1.960,18	266.242,89
11	213.429,05	3.395,10	52.813,84	1.929,75	260.918,03
12	210.033,95	3.425,80	50.884,08	1.899,06	255.593,17
13	206.608,15	3.456,78	48.985,03	1.868,08	250.268,31
14	203.151,37	3.488,03	47.116,94	1.836,83	244.943,46
15	199.663,34	3.519,57	45.280,12	1.805,29	239.618,60
16	196.143,77	3.551,39	43.474,83	1.773,47	234.293,74
17	192.592,38	3.583,50	41.701,36	1.741,36	228.968,88
18	189.008,88	3.615,90	39.960,00	1.708,96	223.644,02
19	185.392,98	3.648,60	38.251,05	1.676,26	218.319,17
20	181.744,38	3.681,59	36.574,79	1.643,27	212.994,31
21	178.062,79	3.714,87	34.931,52	1.609,98	207.669,45
22	174.347,92	3.748,46	33.321,53	1.576,40	202.344,59
23	170.599,46	3.782,35	31.745,13	1.542,50	197.019,74
24	166.817,10	3.816,55	30.202,63	1.508,30	191.694,88
25	163.000,55	3.851,06	28.694,33	1.473,80	186.370,02
26	159.149,49	3.885,88	27.220,53	1.438,98	181.045,16
27	155.263,61	3.921,02	25.781,55	1.403,84	175.720,31
28	151.342,59	3.956,47	24.377,71	1.368,39	170.395,45
29	147.386,12	3.992,24	23.009,32	1.332,62	165.070,59
30	143.393,88	4.028,34	21.676,71	1.296,52	159.745,73
31	139.365,55	4.064,76	20.380,19	1.260,10	154.420,87
32	135.300,78	4.101,51	19.120,09	1.223,34	149.096,02
33	131.199,27	4.138,60	17.896,75	1.186,26	143.771,16
34	127.060,67	4.176,02	16.710,49	1.148,84	138.446,30
35	122.884,66	4.213,78	15.561,64	1.111,08	133.121,44
36	118.670,88	4.251,88	14.450,56	1.072,98	127.796,59
37	114.419,01	4.290,32	13.377,58	1.034,54	122.471,73
38	110.128,69	4.329,11	12.343,04	995,75	117.146,87
39	105.799,58	4.368,25	11.347,29	956,6	111.822,01
40	101.431,32	4.407,75	10.390,69	917,11	106.497,15
41	97.023,57	4.447,60	9.473,58	877,25	101.172,30
42	92.575,97	4.487,82	8.596,33	837,04	95.847,44

43	88.088,15	4.528,39	7.759,29	796,46	90.522,58
44	83.559,76	4.569,34	6.962,82	755,52	85.197,72
45	78.990,42	4.610,65	6.207,30	714,21	79.872,87
46	74.379,77	4.652,34	5.493,10	672,52	74.548,01
47	69.727,43	4.694,41	4.820,58	630,45	69.223,15
48	65.033,02	4.736,85	4.190,13	588,01	63.898,29
49	60.296,17	4.779,68	3.602,12	545,18	58.573,44
50	55.516,49	4.822,90	3.056,94	501,96	53.248,58
51	50.693,59	4.866,50	2.554,98	458,35	47.923,72
52	45.827,09	4.910,50	2.096,63	414,35	42.598,86
53	40.916,59	4.954,90	1.682,27	369,95	37.274,00
54	35.961,68	4.999,70	1.312,32	325,15	31.949,15
55	30.961,98	5.044,91	987,17	279,95	26.624,29
56	25.917,07	5.090,52	707,22	234,33	21.299,43
57	20.826,55	5.136,55	472,89	188,31	15.974,57
58	15.689,99	5.182,99	284,58	141,86	10.649,72
59	10.507,00	5.229,86	142,71	95	5.324,86
60	5.277,14	5.277,14	47,71	47,71	-

Elaborado: La autora

Dentro de los gastos financieros tenemos el valor anual a cancelar por el interés causado de la deuda.

CUADRO N° 64
Gastos financieros

DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
INTERÉS	24.755,40	20.290,70	15.316,75	9.775,46	3.602,12

Elaborado: La autora

La deuda que la empresa va adquirir es de \$ 245.751.04 con una tasa de interés del 10.85 %, los cuales serán pagados mensualmente durante 5, acumulado de intereses anuales como lo indica el cuadro N° 64.

6.8. Depreciación

Para el cálculo de las depreciaciones se aplicó el método de línea recta, igual al que aplica la autoridad tributaria de acuerdo al Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno en el Art. 28.

CUADRO N° 65
Gasto depreciación

DESCRIPCIÓN		VIDA UTIL	2013	2014	2015	2016	2017
Muebles y Enseres	2.499,00	10	249,90	249,90	249,90	249,90	249,90
Equipo de Computación	2.278,00	3	759,33	759,33	759,33	827,90	827,90
Maquinaria y Equipo	1.185,00	10	118,50	118,50	118,50	118,50	118,50
TOTAL	3.463,00		1.127,73	1.127,73	1.127,73	1.196,30	1.196,30

Fuente: Estudio Técnico 2013

Elaborado por: La autora

6.9 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Los estados Financieros proyectados nos ayudarán a evaluar las consecuencias de las futuras decisiones

6.9.1 Estado de resultado proforma

Es el instrumento que utiliza la administración de la empresa para reportar la utilidad (pérdida) se obtiene restando los gastos y/o pérdidas a los ingresos y/o ganancias.

CUADRO N° 66

Estado de Resultados Proforma

DESCRIPCIÓN CUENTAS	2013	2014	2015	2016	2017
Ventas Netas	4.252.661,97	4.912.469,43	5.674.735,43	6.555.104,63	7.572.071,58
(-) Costos de Ventas	3.925.324,80	4.452.435,00	5.050.450,86	5.728.499,64	6.498.049,42
Utilidad Bruta en Ventas	327.337,17	460.034,43	624.284,57	826.604,99	1.074.022,16
(-) Gastos Administrativos	41.699,73	46.206,87	50.586,33	55.465,40	60.749,53
(-) Gastos de Ventas	83.129,72	93.479,32	105.270,29	121.195,47	146.483,18
(-) Otros Gastos	85.053,24	98.249,39	113.494,71	131.102,09	151.441,43
Utilidad Operativa	117.454,47	222.098,84	354.933,24	518.842,02	715.348,02
(-) Gastos Financieros	24.755,40	20.290,70	15.316,75	9.775,46	3.602,12
Utilidad Neta antes del 15% Participación Trabajadores	92.699,07	201.808,14	339.616,50	509.066,56	711.745,90
(-) 15 % Part Trabajadores	13.904,86	30.271,22	50.942,47	76.359,98	106.761,88
Utilidad antes de Impuestos	78.794,21	171.536,92	288.674,02	432.706,58	604.984,01
(-) 22% Impuesto a la Renta	17.334,73	39.453,49	66.395,03	99.522,51	139.146,32
Utilidad Neta	61.459,49	132.083,43	222.279,00	333.184,07	465.837,69

Elaborado por: La autora

6.9.2 Flujo de caja

El flujo de caja, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

CUADRO N° 67

Flujo de Caja

DESCRIPCIÓN CUENTAS		2013	2014	2015	2016	2017
INVERSIÓN	367.635,73					
Propia	121.884,69					
Préstamo	245.751,04					
INGRESOS						
Utilidad Neta		61.459,49	132.083,43	222.279,00	333.184,07	465.837,69
Depreciación de Activos Fijos		1.127,73	1.127,73	1.127,73	1.196,30	1.196,30
Valor en libros (Activos Fijos)						2.669,90
TOTAL INGRESOS		62.587,22	133.211,16	223.406,73	334.380,37	469.703,89
EGRESOS						
Pago Principal		39.142,89	43.607,59	48.581,55	54.122,83	60.296,17
Reinversión (Activos Fijos)					2.483,70	
TOTAL EGRESOS		39.142,89	43.607,59	48.581,55	56.606,53	60.296,17
FLUJO NETO DE CAJA	367.635,73	23.444,33	89.603,57	174.825,19	277.773,83	409.407,72

Elaborado por: La autora

6.9.3 Estado de Situación Financiera proforma

El balance general muestra contablemente los activos, los pasivos y la diferencia entre estos el patrimonio neto.



CAFEXPO

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Al 31 de del 20XX

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

Capital de Trabajo 361.558,73

PASIVO

Deuda por Pagar 245.751,04

ACTIVO FIJO

Muebles y Enseres 2.499,00

Equipo de Computación 2.278,00

Maquinaria y Equipo 1.185,00

Equipo de Oficina 115,00

PATRIMONIO

Inversión Propia 121.884,69

TOTAL **367.635,73**

TOTAL **367.635,73**

6.10 EVALUACIÓN FINANCIERA

En un proyecto, es necesario determinar exactamente cuáles son los riesgos, beneficios y ganancias inherentes por ello, dentro de la investigación se realiza la evaluación financiera de proyectos, seguidamente se presenta la determinación de los principales:

6.10.1 Valor actual neto (VAN).

Es una medida de la rentabilidad absoluta neta que proporciona el proyecto, esto es, mide en el momento inicial del mismo, el incremento de valor que proporciona a los propietarios en términos absolutos, una vez descontada la inversión inicial que se ha debido efectuar para llevarlo a cabo. Utilizando la tasa de redescuento que es de 12.58% mediante la presente fórmula:

$$\text{VAN} = \sum \text{Flujos Netos Actualizados} - \text{Inversión}$$

$$\text{VAN} = \frac{23.444,33}{(1+0,1258)^1} + \frac{89.603,57}{(1+0,1258)^2} + \frac{174.825,19}{(1+0,1258)^3} + \frac{277.773,83}{(1+0,1258)^4} + \frac{409.407,72}{(1+0,1258)^5} - 367.635,73$$

$$\text{VAN} = 20.823,93 + 70.692,80 + 122.512,04 + 172.898,43 + 226.350,09 - 367.635,73$$

$$\text{VAN} = 245.641,56$$

6.10.2 Tasa interna de retorno (TIR).

La tasa interna de Retorno, es una medida de la Rentabilidad de una inversión, mostrando cuál sería la tasa de Interés más alta a la que el proyecto no genera ni pérdidas ni ganancias. Para el cálculo de la tasa interno de retorno se ha tomado en cuenta dos tipos de tasa, para el primero si suponemos que la tasa es de 0,20, el VAN para los cinco años proyectado será:

$$\text{VAN} = \frac{23.444,33}{(1+0,20)^1} + \frac{89.603,57}{(1+0,20)^2} + \frac{174.825,19}{(1+0,20)^3} + \frac{277.773,83}{(1+0,20)^4} + \frac{409.407,72}{(1+0,20)^5} - 367.635,73$$

$$VAN = 19.536,94 + 62.224,70 + 101.171,98 + 133.957,29 + 164.531,78 - 367.635,73$$

$$VAN = 113.786,96$$

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \left(\frac{VAN Ti}{VAN Ti - VAN Ts} \right)$$

$$TIR = 0,1258 + (0,20 - 0,1258) \left(\frac{245.641,56}{245.641,56 - 113.786,96} \right)$$

$$TIR = 0,1258 + (0,0742) \left(\frac{245.641,56}{131.854,6} \right)$$

$$TIR = 0,2640$$

La Tasa Interna de Retorno para el presente proyecto es de 0,2640 lo que significa que la realización de la inversión en el proyecto es viable, ya que la tasa obtenida es mayor que la tasa de descuento.

6.10.3 Periodo de recuperación

Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

CUADRO Nº 68

Determinación de flujos de Efectivos actualizados y acumulados

AÑOS	FLUJOS NETOS	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS ACUMULADOS
1	23,444.33	20,823.93	20,823.93
2	89,603.57	70,692.80	91,516.73
3	174,825.19	122,512.04	214,028.77
4	277,773.83	172,898.43	386,927.20
5	409,407.72	226,350.09	613,277.29

Elaborado por: La autora

Se aprecia que para el tercer año acumulado, ya se ha recuperado el 58%, de la inversión. Del flujo actualizado del año cuarto, se estima la proporción mensual, dividiendo para los doce meses del año. Los cálculos elaborados determinan que la recuperación de la inversión se la realizará en 3 años, 10 meses, 23 días aproximadamente.

6.10.4 Beneficio - Costo

El Beneficio - Costo se sustenta en el principio de obtener y alcanzar niveles considerables de producción con la mínima utilización de recursos, la fórmula para determinar es:

$$\text{BENEFICIO} - \text{COSTO} = \frac{\text{Flujos Netos Actualizados}}{\text{Inversión}}$$

$$\text{BENEFICIO} - \text{COSTO} = \frac{613,277.29}{367.635,73} = 1,66$$

Este resultado obtenido de 1,66, determina que la inversión es viable, ya que por cada dólar invertido, se genera \$0,66 centavos de utilidad.

6.11. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos fijos y variables. Con la aplicación de la siguiente fórmula:

$$P.E = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

CUADRO N° 69
Costos fijos

COSTO FIJO	1
Depreciaciones de activos fijos	1.127,73
Gasto financiero	24.755,40
Sueldo personal administrativo	37.417,00
Sueldo personal operativo	10.756,60
Gasto Arriendo	6.000,00
Publicidad	1.000,00
TOTAL	81.056,73

Elaborado por: La autora

CUADRO N° 70
Costos variables

COSTO VARIABLE	1
Costo de venta	3.925.324,80
Gasto de Empaque	23.994,72
Gastos de Exportación	41.378,40
Materiales de Oficina	203,00
Servicios básicos	972,00
Otros Gastos	85.053,24
TOTAL	4.076.926,16

Elaborado por: La autora

$$P.E. = \frac{81.056,73}{1 - \frac{4.076.926,16}{4.252.661,97}}$$

$$P.E. = \$ 1.961.506,15$$

El punto de equilibrio determina el valor en donde no gane ni pierda la empresa exportadora, en el primer año debe vender un valor de \$ 1.979.095,01 dólares, es decir 10.722 sacos de café arábigo de 60kg.

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS

7.1. Análisis de impactos

Los impactos son las posibles consecuencias que pueden aparecer en el momento de la ejecución del proyecto; por lo que se debe evaluar de manera cuantitativa y cualitativa. Para la valoración se ha fijado parámetros de valoración a cada uno de sus componentes, considerando la siguiente escala:

CUADRO Nº 71

Tabla de valoración de impactos

VALOR	INTERPRETACIÓN
-3	Impacto alto negativo
-2	Impacto medio negativo
-1	Impacto bajo negativo
0	No hay impacto
1	Impacto bajo positivo
2	Impacto medio positivo
3	Impacto alto positivo

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación Directa 2013

El análisis de los impactos dentro del presente proyecto, se ha escogido los siguientes: SOCIAL, ECONÓMICO, EMPRESARIAL, AMBIENTAL Y ETICO.

Por cada indicador, se establece indicadores y se realiza la ponderación de acuerdo a la tabla de valoración antes mencionada, posteriormente se realiza una sumatoria del valor de cada indicador, la cual se dividirá para el

número de estos, obteniéndose de esta manera el nivel de impacto. Se realizará Un análisis por cada indicador establecido.

Finalmente se construye una matriz de impacto global o general, con la única diferencia que en vez de indicadores, en el eje vertical se ubica las áreas analizadas.

7.2. IMPACTO SOCIAL.

El impacto social es importante en el desarrollo del proyecto, por cuanto está enfocado al desarrollo del sector, esto mediante generación de fuentes de empleo y por consiguiente una calidad de vida para las personas.

CUADRO N° 72

Impacto social

NIVEL DE IMPACTO	NEGATIVO				POSITIVO			TOTAL
INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Fuentes de empleo							X	3
Calidad de vida						X		2
Estabilidad laboral						X		2
Progreso en el sector comercial						X		2
TOTAL						6	3	9

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación Directa 2013

$$GRADO DE IMPACTO = \frac{\Sigma}{\# DE INDICADORES}$$

$$IMPACTO SOCIAL = \frac{9}{4}$$

Nivel de Impacto Social = **2,25 Impacto medio positivo**

ANÁLISIS.

Fuentes de empleo

Uno de los beneficios sociales importantes hoy en día, es la generación de fuentes de trabajo, en la ejecución del proyecto será para el equipo que va hacer parte de la organización.

Calidad de vida

Mediante la generación de fuentes de empleo y con remuneraciones justas como lo establece la ley, se propicia un mejoramiento en la calidad de vida de los empleados que conformaran la empresa.

Estabilidad laboral

La ejecución del proyecto está enfocado a un largo plazo, por lo que los empleados tendrán estabilidad laboral, de esta manera el personal cumplirá de mejor forma sus actividades.

Progreso en el sector comercial

Al enfocarse la empresa a la exportación de un producto al mercado colombiano, se convierte en un constante desarrollo del sector comercial de la ciudad de Tulcán.

7.3. IMPACTO ECONÓMICO

En referencia al aspecto económico, el proyecto al estar enfocado a la exportación genera un principal rubro de entrada de dólares desde el exterior hacia el Ecuador.

CUADRO N° 73

Impacto económico

NIVEL DE IMPACTO INDICADORES	NEGATIVO				POSITIVO			TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Desarrollo de la actividad productiva							X	3
Nivel de ventas							X	3

Generación de empleo						X		2
Desarrollo social							X	3
TOTAL						2	9	11

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación Directa 2013

$$GRADO DE IMPACTO = \frac{\Sigma}{\# DE INDICADORES}$$

$$IMPACTO ECONÓMICO = \frac{11}{4}$$

Nivel de Impacto Económico = **2,75 Impacto alto positivo**

ANÁLISIS:

Desarrollo de la actividad productiva

Permitirá incentivar a los pequeños productores de café arábigo a extender sus cultivos y por ende significa que sus ingresos económicos mejorarán al igual que nuestra empresa.

Nivel de ventas

El incremento de las exportaciones va en aumento cada año por lo que la empresa generara mayores ingresos.

Generación de empleo

Este proyecto generara nuevas fuentes de empleo directo e indirectamente, los primeros los que serán parte directa del proyecto y los segundos con beneficio a terceros, como los transportistas.

Desarrollo social

El desarrollo económico está en relación con la sociedad, por lo que se debe considerar que los medios económicos de una sociedad permiten a sus integrantes satisfacer sus necesidades con calidad

7.4. IMPACTO EMPRESARIAL

El impacto empresarial está enfocado a que toda unidad económica a formarse debe analizar que estrategias va aplicar, de esta manera llegar a competir con un producto de calidad.

CUADRO N° 74

Impacto Empresarial

NIVEL DE IMPACTO	NEGATIVO				POSITIVO			TOTAL
INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Comercialización							X	3
Estrategias de Mercado						X		2
Competencia						X		2
Acceso a créditos							x	3
TOTAL						4	6	10

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación Directa 2013

$$GRADO DE IMPACTO = \frac{\Sigma}{\# DE INDICADORES}$$

$$IMPACTO EMPRESARIAL = \frac{10}{4}$$

Nivel de Impacto Empresarial = **2,5 Impacto medio positivo**

ANÁLISIS:

Comercialización

La ejecución de este proyecto permitirá el desarrollo de una nueva empresa dedicada a la comercialización y exportación de café arábigo, de esta manera permitir nuevas divisas al país.

Estrategias de mercado

La constitución de una organización establece la elaboración de estrategias que permiten permanecer y posicionarse en el mercado como uno de los menores exportadores de café.

Competencia

Hoy en día las empresas deben estar preparadas a enfrentar la competencia que se presente, convirtiéndose en una oportunidad para aprender, para lo cual es importante mantener un producto de calidad acorde a las exigencias del mercado internacional, y de esta manera lograr la satisfacción del cliente y el crecimiento empresarial del negocio.

Acceso a crédito

En la actualidad toda empresa necesita su capital de trabajo para emprender la labor, por ende se necesita de instituciones financieras para poder apalancar financieramente el negocio.

7.5. IMPACTO AMBIENTAL

La creación de nuevas unidades productivas conlleva a implantar procedimientos para el control adecuado de los recursos.

CUADRO N° 75

Impacto Ambiental

NIVEL DE IMPACTO	NEGATIVO				POSITIVO			TOTAL
INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Respeto por el medio ambiente						X		2
Reciclaje de basura			X					-1
Manejo de desechos								2
Contaminación del aire			X			X		-1
TOTAL			-2			4		2

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación Directa 2013

$$GRADO DE IMPACTO = \frac{\Sigma}{\# DE INDICADORES}$$

$$IMPACTO AMBIENTAL = \frac{2}{4}$$

Nivel de Impacto Ambiental = 0.50 **Impacto bajo positivo**

ANÁLISIS:

Respeto por el medio ambiente

Todo ente productivo tiene la finalidad de promover mejores prácticas medioambientales, igualmente la empresa exportadora tratara de proteger el medio ambiente.

Reciclaje de basura

En la ejecución del proyecto se reciclara la mayor parte de los desperdicios producidos en el empaque del producto, de esta manera ayudar a la no contaminación del medio ambiente.

Manejo de desechos

Los subproductos del café en el momento de su empaque como la cáscara que se genera desde la compra al productor, se convierte en contaminantes de las fuentes hídricas y del paisaje, cuando no son tratadas adecuadamente. Existe un uso práctico de este subproducto que es la elaboración de abonos como el compost, que ayuda significativamente en la nutrición de los cafetales.

Contaminación del aire

En el momento del acopio del café para su debido empaque se produce una gran cantidad de polvo que de alguna manera altera la calidad del aire, por lo que el lugar de acopio del café es cerrado para evitar en alguna forma la expansión del polvo a la ciudad.

7.6. IMPACTO ÉTICO

Cualquier empresa que se constituya debe estar enfocada al cumplimiento de normas que la ley hoy en día dispone, de esta manera no perjudicar al personal que va a integrar la unidad económica.

CUADRO N° 76

Impacto Ético

NIVEL DE IMPACTO	NEGATIVO				POSITIVO			TOTAL
INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Cumplimiento de normativas legales							X	3
Pago de remuneraciones y cumplimiento de beneficios							X	3
Cumplimiento del reglamento interno							X	3
Establecimiento de un código de ética							x	3
TOTAL							12	12

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación Directa 2013

$$GRADO DE IMPACTO = \frac{\Sigma}{\# DE INDICADORES}$$

$$IMPACTO ÉTICO = \frac{12}{4}$$

Nivel de Impacto Ético = 3 **Impacto alto positivo**

ANÁLISIS:

Cumplimiento de normativas legales

El proyecto se establecerá en cumplimiento a las disposiciones legales, es decir cumpliendo cada uno de los requisitos que la ley establece para la constitución de una empresa y esta sea una entidad legal.

Pago de remuneraciones y cumplimiento de beneficios

La organización en el pago de las remuneraciones a sus empleados se basará de acuerdo a lo estipulado en el Ministerio de Relaciones Laborales y de igual forma se cumplirá con el pago de los beneficios que la ley establece; de esta manera el personal que operará en la entidad no se sentirá perjudicado.

Cumplimiento del reglamento interno

El cumplimiento del reglamento interno ayuda tanto al personal como a la empresa misma, considerando que se implantan normas que ayudan a que las actividades se desarrollen de acuerdo al reglamento y de esta manera no existan problemas internos ni perjudiquen a ninguna parte.

Establecimiento del código de ética

El establecimiento de un código de ética ayuda a establecer lo que es bueno, malo, permitido o deseado respecto a una acción o una decisión que accionistas, personal, clientes y hasta la competencia misma disponga; lo que esto conlleva a que la empresa se maneje correctamente en cualquier aspecto.

7.7. IMPACTO GENERAL

CUADRO N° 77
Impacto general

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
IMPACTO SOCIAL						X		2
IMPACTO ECONOMICO							X	3
IMPACTO EMPRESARIAL							X	3
IMPACTO AMBIENTAL					X			1
IMPACTO ÉTICO							X	3
TOTAL					1	2	9	12

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación Directa 2013

$$GRADO DE IMPACTO = \frac{\Sigma}{\# DE INDICADORES}$$

$$IMPACTO\ GENERAL = \frac{12}{5}$$

Nivel de Impacto General = **2,4 Impacto medio positivo**

Luego de realizar un análisis de los impactos de manera individual detallando cada uno de sus indicadores se puede concluir que el “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN EMPRESA COMERCIALIZADORA Y EXPORTADORA DE CAFÉ ARÁBIGO EN LA CIUDAD DE TULCÁN, PROVINCIA DEL CARCHI.”, generará un nivel de impacto medio positivo. Con ellos se determina que la investigación es beneficiosa para la empresa, como también para todos quienes lo conforman.

CONCLUSIONES

Una vez realizado el estudio de Factibilidad para la creación de una empresa comercializadora y exportadora de café arábigo, en la ciudad de Tulcán. Se puede afirmar que se alcanzaron todos los objetivos propuestos. A continuación se detallan las conclusiones del presente proyecto:

- ✓ Se expuso una descripción geográfica, económica y del comercio, que envuelve a la ciudad de Tulcán, determinando las oportunidades y necesidades existentes. La localidad agrupa condiciones óptimas tanto en capacidades como en objetivos para incentivar hacia un desarrollo sustentable de la ciudad, tomando en consideración que la gran mayoría de las personas se dedican al comercio con la ciudad fronteriza; esto mediante un análisis del estudio del diagnóstico.
- ✓ La existencia de una demanda insatisfecha, mediante el análisis de la demanda y oferta del producto en el estudio de mercado estratégicamente puede ser captada por la nueva unidad económica. Otro punto de análisis fue el precio, la comercialización y su distribución, para satisfacción de los posibles clientes.
- ✓ La ubicación más óptima de la unidad económica, así como los requerimientos de la infraestructura, procesos, equipamiento, talento humano, y la inversión que implica la implantación del proyecto, se analizó en el estudio técnico, que se tomaran como antecedentes para la evaluación financiera del mismo.
- ✓ La unidad económica a crearse es viable esto mediante la aplicación de criterios financieros, como el resultado del VAN positivo 243.641,56 y un TIR del 26,40% en referencia a la tasa de descuento del 12,58% razón por la cual se comprueba la viabilidad del proyecto en la realización del estudio financiero.
- ✓ Es de importancia para toda empresa, especificar las actividades que los miembros van a desarrollar para alcanzar los objetivos de la misma;

también establecer la filosofía institucional que tendrá la unidad económica enfocándose a su principal actividad, esto mediante la estructura organizacional y funcional que la empresa tendrá.

- ✓ La creación de una nueva empresa generara impactos, sin embargo la estrategia es maximizar los impactos positivos y minimizar los impactos negativos. El resultado del estudio determino un impacto positivo alto, lo que significa que el proyecto generara beneficios para las personas involucradas, la sociedad y con esto un progreso colectivo.

RECOMENDACIONES

- ✓ Una vez realizado el diagnostico situacional se recomienda aprovechar los aliados y las oportunidades que arrojaron este estudio, principalmente la generación de divisas para el país, establecer compromisos de negociación directa con clientes de la Republica de Colombia, mediante el cumplimiento de los requisitos que ellos exigen, esto con lo entrega de un café arábigo natural en grano de buena calidad, considerando como una oportunidad la producción del café en las provincias de Manabí, El Oro y Loja.
- ✓ En el estudio de mercado se determina una creciente demanda por parte del mercado Colombiano, por lo que se recomienda aprovechar este mercado y captar la mayoría de cliente, tomando en cuenta que sería la única empresa exportadora de café que se encuentre en la ciudad de Tulcán.
- ✓ Se recomienda llevar acabo todas las actividades que se detallan en el estudio técnico, de esta manera gestionando un continuo mejoramiento en los procesos a desarrollar, también una capacitación permanente al talento humano, esto con la finalidad de que la unidad económica cumpla con sus objetivos.
- ✓ En los resultados de la evaluación financiero reportan que los indicadores son positivos por lo cual se recomienda llevar a cabo el proyecto, el cual beneficiara a sus accionistas, personal a involucrarse y también a los agricultores de café arábigo en Ecuador.
- ✓ Se recomienda que la estructura organizacional de la empresa, sea formada acorde a las necesidades que esta requiera, de esta manera conlleva a la unidad a un correcto funcionamiento. De igual forma se recomienda que el manual de funciones marque la pauta de las actividades, responsabilidades que el personal debe cumplir.

- ✓ El nivel de impacto del proyecto es alto positivo, por lo cual se recomienda continuar actuando de manera consiente y responsable tanto dentro como fuera de la empresa, de igual manera se recomienda realizar un monitoreo de los impactos durante los primeros años de ejecución del proyecto y así dar soluciones oportunas.

BIBLIOGRAFIA

- ✓ BACA URBINA, Gabriel (2010), Evaluación de Proyectos, McGraw-Hill
- ✓ BRAVO, Mercedes, (2011), Contabilidad General, Editorial Escobar, Quito
- ✓ CORDOBA, Marcial, (2012), Formulación y Evaluación de Proyectos, Colombia: Ecoe Ediciones.
- ✓ Durán, Felipe. (2007), Cultivo de Café, Grupo Latino, Bogotá
- ✓ Enciclopedia Microsoft Encarta, 2009.
- ✓ FLEITMAN, Jack, (2007, Evaluación Integral para implantar modelos de calidad, México: Pax México
- ✓ GALINDO, Ruíz Carlos, (2011), Formulación y Evaluación de Planes de Negocios., Ediciones de la U, Bogotá.
- ✓ HERNÁNDEZ, Hernández Abraham, (2008), Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Adamsa Impresiones S.A, México
- ✓ MEZA OROZCO, Jhonny de Jesús (2010), Evaluación Financiera de Proyectos, Colombia: Ecoe Ediciones
- ✓ MURCIA, Jairo Darío, (2009), Formulación y Criterios de Evaluación, Editorial Alfa omega, México
- ✓ SAPAG CHAIN, Nassir, (2011), Proyectos de Inversión: Formulación y Evaluación: Pearson Educación

LINCOGRAFÍA

www.infojardin.com/cafetos-cafetero-planta-del-caf...

www.cofenac.org/ (Cofenac), Informe Técnico 2010

www.cofenac.org/

www.slideshare.net/gjmoncayo/cultivo-de-caf

www.aduana.gob.ec

www.iccspain.org/

[http://www.creacionempresa.es.](http://www.creacionempresa.es)

[http://www.creacionempresa.es.](http://www.creacionempresa.es)

[www.infojardin.com/Frutales/fichas/cafetos-cafetero-planta-del-cafe-coffee-arabica.](http://www.infojardin.com/Frutales/fichas/cafetos-cafetero-planta-del-cafe-coffee-arabica)

www.cafedecolombia.com



ANEXOS

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

Encuesta dirigida a los clientes de café arábigo

Objetivo

Conocer la demanda, competencia, precios y clientes de café arábigo en el mercado Colombiano.

Instrucciones

Leer detenidamente y contestar con claridad, precisión y seriedad, ya que la información que usted nos brinde será muy valiosa para el proyecto a realizarse.

Datos:

Empresa Importadora: _____

Representante: _____

Ciudad: _____

NIT: _____

¿Qué tiempo lleva en la actividad comercial del café?

1 – 3 años _____

Más 3 años _____

¿Qué tipo de café Ud. demanda más?

Robusta _____

Arábigo _____

¿Considera Ud. Qué el café arábigo producido en el Ecuador es de buena calidad?

Si _____

No _____

Porque_____

¿Qué cantidad de café importa?

2000-3000 _____

3001-4000 _____

4001-5000 _____

5001-6000 _____

¿Qué precios paga por qq de café?

\$150-160 _____

\$161-170 _____

\$171-180 _____

\$181-190 _____

Más de 190 _____

¿Cuál es la tendencia de la exportación de café arábigo hacia Colombia?

Alta _____

Media _____

Baja _____

¿La cantidad de café arábigo que Ud. Importa abastece a su mercado?

Si _____

No _____

Porque_____

¿Considera que el precio al que se cotiza el café arábigo ecuatoriano es el indicado?

Si _____

No _____

Porque

¿Qué factor influye en la determinación del precio del café arábigo para realizar la negociación?

El mercado _____

La oferta _____

La demanda _____

Calidad _____

¿La empresa exportadora con la que Ud. Realiza sus negociaciones en donde se encuentra ubicada?

Tulcán _____

Quito _____

Guayaquil _____

Manabí _____

El Oro _____

Otros _____

El proceso de exportación de café arábigo que realiza la empresa con la que Ud. Trabaja considera que es eficiente y oportuno?

Si _____

No _____

Porque _____

¿Qué aspectos considera importantes del café arábigo al momento de realizar una importación del mismo?

Precio _____

Calidad _____

Características del café _____

Considera necesario la existencia de una empresa exportadora de café arábigo constituida legalmente en la ciudad de Tulcán?

Si _____

No _____

Porque _____



ANEXO N° 2

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

Entrevista dirigida a un Asesor en Comercio Exterior

Objetivo: Conocer los niveles de exportaciones de café arábigo que se destinan al mercado colombiano, por empresas exportadoras ubicadas en la ciudad de Tulcán.

Datos:

Nombre: ALEXANDRA PATRICIA NARVAEZ MORENO

Lugar de trabajo: ASESORA EN COMERCIO EXTERIOR

¿Existen empresas exportadoras de café arábigo en la ciudad de Tulcán?

Existen empresas legalmente constituidas en la ciudad de Tulcán, como CORDIEXPORT S.A. entre otras etc., (ubicación de empresa en la Superintendencia de Compañía), pero se dedican a la exportación de otros productos agrícolas, es el caso que para exportar café arábigo como empresa constituida y que tenga trayectoria no hay en nuestra ciudad.

¿Existen personas naturales dedicadas a la exportación de café arábigo en la ciudad de Tulcán?

Si hay personas naturales con todos los registros al día en las diferentes entidades públicas que se requiere como es el caso de COFENAC, MIPRO, ECUAPASS, BANCO CENTRAL, SENA, FEDEXPOR, AGROCALIDAD, dedicados a la comercialización y exportación de café arábigo y robusta en

Tulcán a Colombia, puesto que ellos gestionan sus trámites aduaneros por medio de un agente aduanero.

¿Conoce los niveles de exportación de café arábigo en la ciudad de Tulcán?

En lo que respecta a los niveles de exportación de café arábigo en la ciudad de Tulcán, están basados en base a la temporada que son los meses: julio, agosto septiembre y un poquito en enero, el nivel de exportaciones en estos meses es alto ya que las empresas como COLCAFE Y ALMACAFE en Colombia requieren el producto colocando precio y autorizando el ingreso del mismo.

¿Las exportaciones que realiza Ecuador hacia Colombia se ven afectadas de alguna manera por los cambios monetarios?

Si se ven afectadas por los cambios monetarios ya que cuando el cambio se sube, se baja el precio del producto y cuando el cambio está bajo el precio del producto sube. La negociación de la exportación de café arábigo sirve a 5.800 pesos en Ipiales comento el Sr. Luis Chaucanes exportador de café.

¿Cree importante la existencia de convenios internacionales a los que pertenecen ambos países?

Es muy importante en materia de comercio exterior tener claros los convenios de los países como Ecuador y Colombia, ya que pertenecen al Pacto Andino, CAN, ALADI, Y OTROS esto ayuda para que las mercaderías no se graven con aranceles altos y así justifique la exportación e importación de productos.

¿Considera que la calidad de los productos exportados es un factor importante para realizar una negociación?

Es uno de los factores más importantes en los productos agrícolas y en otros productos, porque sin calidad en los productos no se realizara

negociaciones entre exportadores e importadores; es el caso del café arábigo se debe revisar la impureza, humedad reposo, vinagre entre otras cualidades.

GRACIAS

Lcdo. Christian Fernando Montesdeoca López
Dirección: Olmedo 5-71 y García Moreno Telf. (06) 2605 061
Ibarra - Ecuador

Calif.
Artesanal
93212

Señor(es):	Gabriela Pozo		
RUC./C.I.	0401359815	Fecha:	30 - 01 - 2.013
Dirección:	Tulcán	Telf.	



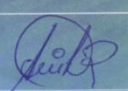

CLIENTE

GRAFICOLOR

ANEXO N° 4

[illegible]

ANEXO N° 5

		FACTURA <small>AUTORIZACIÓN SRI 1111808131 SERIE 001 - 001 -</small> 000014523	
Villegas Paredes Laura Patricia RUC. 1002081253001 <small>Matriz: Flores 8-51 y Sánchez y Cifuentes Establecimiento: Flores 8-51 y Sánchez y Cifuentes Tel: 2608 199 Ibarra-Ecuador</small>			
CLIENTE:	GABRIELA POZO	FECHA:	21/02/2013
DIREC.:	IBARRA	TELF.:	2982-423
RUC/CI:	0401359815-		
CANT.	DESCRIPCIÓN	V. Unit	V. Total
50	CARPETAS DE CARTON C/V	0,20	10,00
			
<small>Pineda López César Heriberto FS IMPRESORA - Tel: (06) 2960819 RUC 1001779048901 AUTOR 1427 - FECHA IMPR: 18 / Octubre / 2012 VENCE 18 / Octubre / 2013 DEL 13401 al 16400 OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD</small>		SUBTOTAL 8,93 TARIFA 0% IVA 12 % 1,07 TOTAL 10,00	
OBSERVACIONES:		ORIGINAL ADQUIRIENTE COPIA EMISOR	
 ENTREGUE CONFORME		 RECIBÍ CONFORME	

ANEXO N° 6



VENTA, MANTENIMIENTO Y REPARACION DE EQUIPOS DE COMPUTACION E INFORMATICA

ALEX ALBERTO GARRIDO FRANCO R.U.C:0401519913001

PROFORMA

126

CLIENTE

NOMBRE Gabriela Pozo
DIRECCION Ibarra
CIUDAD Ibarra
TELEFONO 062953203 y 093224758

VARIOS

Fecha 05/10/2012
Nº de pedido

Cantidad	Descripción	Precio unitario	TOTAL
1	CASE QUASAD SLIM SCX-C9802C CRE,TEC,MOU, PAR	\$	49,00
1	MAINBOARD GIGABYTE H61M-S1 CORE I7,S1155,DDR3,V,S,R	\$	55,00
1	PROCESADOR INTEL CORE I3-2120 3.30GHZ/3M/LGA-1155	\$	146,00
1	DIMM KINGSTON 2GB PC-1333	\$	17,00
1	SEAGATE 500GB SATA 7200RPM	\$	69,00
1	DVD-RWRITER SAMSUNG SH-222BB 22X INT.	\$	19,70
1	Monitor LCD Samsung S19A10N de 18.5 pulgadas, 700:1, 1366X768, 6	\$	106,25
1	Impresora Canon Mp 280 con sistema de tinta continua	\$	100,00
1	CARD READER INTER.USB 2.0	\$	3,50
1	REGULADOR DE VOLTAJE	\$	10,00
1	Web Gratis		

Subtotal \$ 575,45

IVA 12,00% \$ 69,05

ENVIO

TOTAL \$ 644,50

Medio de pago

Efectivo

Comentarios

Adjunto especificaciones.

Nombre

Nº T. crédito

Caducidad

Se puede negociar un precio sin impuestos, de igual forma tienen la garantía respectiva.

CONDICIONES:

1. Tiempo de Entrega: 10 días laborables previa orden de compra y negociación respectiva.
2. Garantía: 12 meses en defectos de fabricación, no cubre golpes, caídas o daños por líquidos filtrados.
3. Validez de la oferta: 8 días

ANEXO N° 7



UN EN TECNOLOGIA

PROFORMA DE EQUIPOS

EQUIPO 1 EQUIPO 2 EQUIPO 3 EQUIPO 4 EQUIPO 5 EQUIPO 6

3 AÑOS DE GARANTIA







EQUIPO 1	EQUIPO 2	EQUIPO 3	EQUIPO 4	EQUIPO 5	EQUIPO 6
COMPUTADOR INTEL ATOM. CASE DE LUJO MINI MEMORIA RAM 4GB DISCO DURO 500 GB QUEMADOR DE DVD SAMSUNG LECTOR PANTALLA LED 19" COMBO : PARLANTE TECLADO MOUSE REGULADOR 1200W	COMPUTADOR INTEL CELERON 1.60 GHZ CASE DE LUJO MINI MEMORIA RAM 4GB DISCO DURO 500 GB QUEMADOR DE DVD SAMSUNG LECTOR PANTALLA LED 19" COMBO : PARLANTE TECLADO MOUSE REGULADOR 1200W	COMPUTADOR INTEL DUAL CORE 2.60 GHZ CASE DE LUJO MINI MEMORIA RAM 4GB DISCO DURO 500 GB QUEMADOR DE DVD SAMSUNG LECTOR PANTALLA LED 19" COMBO : PARLANTE TECLADO MOUSE REGULADOR 1200W	COMPUTADOR INTEL CORE I3 2.60 GHZ CASE DE LUJO MINI MEMORIA RAM 4GB DISCO DURO 500 GB QUEMADOR DE DVD SAMSUNG LECTOR MULTITARRJETAS SD PANTALLA LED 19" COMBO : PARLANTE 2,1 SW , TECLADO MOUSE REGULADOR 1200W	COMPUTADOR INTEL COREI3 2.60 GHZ CASE DE LUJO MINI MEMORIA RAM 4GB DISCO DURO 1000 GB QUEMADOR DE DVD SAMSUNG LECTOR MULTITARRJETAS SD PANTALLA LED 19" COMBO : PARLANTE 2,1 SW TECLADO MOUSE REGULADOR 1200W TARRJETA DE VIDEO 1GB	COMPUTADOR INTEL COREI5 2.60 GHZ CASE DE LUJO MINI MEMORIA RAM 4GB DISCO DURO 1000 GB QUEMADOR DE DVD SAMSUNG LECTOR MULTITARRJETAS SD PANTALLA LED 18" COMBO : PARLANTE 2,1 SW TECLADO MOUSE REGULADOR 1200W TARRJETA DE VIDEO 1GB

570\$ 580\$ 630\$ 730\$ 840\$ 950\$



POR LA COMPRA DE TU EQUIPO OBSEQUIAMOS:

IMPRESORA MULTIFUNCION - MESA - COBERTORES - CAMARA WEB - AUDIFONOS - KIT DE LIMPIEZA - PAD MOUSE- CONFIGURAMOS TU EQUIPO A TUS NECESIDADES

DIRECCION: BOLIVAR Y PANAMA (SECTOR PARQUE AYORA) TULCAN - ECUADOR

CONTACTOS: 062 985 -825 CEL.094699403

MSN: jairochulde@hotmail.com